

Bilan et Perspectives de l'économie mondiale et du marché du yachting, selon le Credit Suisse – Sources Hervé Prettre.
Assessment and Perspectives on the world economy and the yachting market, according to Credit Suisse – Source Hervé Prettre.

Après une « annus horribilis » 2009 qui a été témoin de la plus grave contraction du PIB mondial depuis la seconde guerre mondiale, 2010 devrait s'avérer plus clémente : le Credit Suisse par la voix d'Hervé Prettre estime que la croissance mondiale sera de l'ordre de 3.9%, vision optimiste par rapport au consensus prévoyant une croissance de 3%.

Cette croissance sera selon la deuxième banque suisse alimentée par les plans d'infrastructure des gouvernements ; le faible niveau des taux d'intérêt, la reprise de l'investissement des entreprises après des contractions massives en 2009 et la dynamique des marchés émergents. Le parent pauvre de cette reprise sera sans doute la consommation, de par le maintien d'un taux de chômage élevé, une pression massive sur les salaires et le changement de mentalité vers une consommation plus discrète.

A ce titre l'industrie du luxe devrait connaître une reprise différée par rapport au reste de l'économie. Le segment du luxe haut de gamme sera particulièrement affecté, en partie par l'absence d'influence du consommateur des pays émergents et la faiblesse du crédit bancaire à la consommation après des années d'endettement excessif des ménages.

De ce fait, les carnets de commande de l'industrie du yachting de luxe devraient rester modestes, de l'ordre de -25% en 2010 pour les bateaux de plus de 24 m ; les plus petites unités dans cette gamme devraient être les plus touchées (-35%), alors que les grands yachts devraient connaître une contraction moindre, voire une éventuelle croissance. Cette prévision s'appuie sur une demande atone conjuguée à une offre pléthorique. Alors que la demande des consommateurs occidentaux restera faible, que le crédit bancaire ne sera que très progressivement rétabli, l'offre restera impactée par l'importance des stocks et potentiellement de nouveaux incidents sur certains constructeurs. Il faudra selon le Credit Suisse attendre 2011 pour voir un assainissement et un redressement de l'industrie du yacht de luxe. En attendant, des opportunités existent, notamment dans l'innovation, la décoration, la compétition...

After the turbulent "annus horribilis" of 2009 which saw the biggest contraction in world GDP since World War II, 2010 should be calmer. Credit Suisse, says Hervé Prettre, estimates that global growth will be in the order of 3.9%, an optimistic vision compared to the prevailing consensus of 3%.

According to Switzerland's second largest bank, it will be nurtured along by government infrastructure plans such as low interest rates, a recovery in investment by companies after the huge contractions of 2009 and the dynamism of emerging markets.

The poor relation of this recovery will certainly be consumption, due to continuing high unemployment rates, massive pressure on salaries and a change in mentality towards more discreet consumerism.

In this context, a recovery in the luxury industry is likely to differ from the rest of the economy, with the top of the range sector being particularly affected. This is partly due to the absence of any influence from consumers in emerging economies and the weakness of bank credit for consumers after years of excessive household debt.

As a result, order books in the luxury yachting industry are likely to remain modest, down by around -25% in 2010 for vessels over 24 m. The smallest in this range could be the most affected (-35%), while large yachts may see a smaller reduction, or even a possible increase. This forecast is based on sluggish demand coupled with over supply. While consumer demand in the West will remain feeble and bank credit will only gradually be restored, supply will also continue to be affected by the large size of stocks and potential new incidents with some boatyards. According to Credit Suisse, the yachting industry may have to wait until 2011 for their sector to rebound. Meanwhile opportunities exist, notably in innovation, interior design and competition.

Réagir par l'innovation

« Aujourd'hui, nous nous retrouvons dans une situation où le marché de seconde main a vu son offre croître de +70% entre septembre 2008 et 2009, alors que la demande chutait. Pour les chantiers, il est donc essentiel de recréer un contexte d'achat et se différencier pour encourager la construction de nouveaux projets » déclare Laurent Pérignon. David Legrand d'ajouter : « Une situation d'autant plus nécessaire que la vente de bateaux neufs est un élément essentiel à la tête de toute la chaîne de notre économie. Si elle tousse, c'est toute l'industrie qui est malade ! ». Face à cet impératif, certains chantiers et designers indépendants travaillent depuis des mois sur de nouveaux designs et technologies notamment en matière environnementale. Un sujet qui sera abordé lors du prochain Symposium de « La Belle Classe Superyachts » le mercredi 24 mars prochain.

React with innovation

"Today we find ourselves in a situation where the second hand supply market shot up by 70% between September 2008 and 2009, while demand fell. For the boatyards it is vital to recreate a buying climate and to innovate so as to encourage new boat construction", argued Laurent Pérignon. David Legrand added: "It is all the more necessary given that the sale of new boats is an essential element at the head of the whole chain. If it coughs that means the whole industry is sick." Faced with this imperative, some boatyards and independent designers have been working for months on new designs and technologies, notably in an environmental context. This is a subject that will be discussed at the next Symposium of "La Belle Classe Superyachts" on Wednesday 24th March 2010.

Les professionnels du Yachting réunis au Yacht Club de Monaco Yachting professionals meet in the Yacht Club de Monaco



Monaco, le 21 janvier 2010. S'inscrivant 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 la Grande Plaisance, ils étaient quarante professionnels, représentant toute la chaîne de la Grande Plaisance (chantiers, brokers, architectes, capitaines, experts maritimes et avocats spécialisés...), à se réunir au Yacht Club de Monaco autour d'un dîner débat afin d'échanger librement leurs points de vue et de déterminer ensemble l'impact de la situation économique actuelle dans le Yachting.

Ce dîner / débat, qui faisait suite au premier symposium organisé l'an dernier, était animé par Bernard d'Alessandri, Secrétaire Général du YCM, avec la présence de nombreuses personnalités monégasques parmi lesquelles Paul Masseron, Conseiller de Gouvernement pour l'Intérieur, Gilles Tonelli, Conseiller de Gouvernement pour l'Équipement, l'Environnement et l'Urbanisme, Bernard Marquet, Vice Président du Conseil National, 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 Bettina Ragazzoni, Trésorière et Gérard Brianti, Commissaire Général de la Section Motonautique.

Après une brève intervention d'Hervé Prettre du Credit Suisse qui a présenté la situation actuelle et donné sa vision macro économique du Yachting (cf résumé ci-dessous), les intervenants ont échangé librement, dans un esprit convivial et constructif.

Monaco 21st January 2010. Forty professionals met for dinner at the Yacht Club for the second "La Belle Classe Superyachts" symposium, a group initiated by the Yacht Club de Monaco to unite all the key players in the yachting sector, including the big cruisers. Among them were boat builders, brokers, architects, captains, maritime experts and specialist lawyers. The dinner gave them a chance to discuss and exchange ideas, and to make an informed assessment of how the current economic situation has affected yachting.

The dinner-debate, which followed the first symposium last year, was organised by YCM Secretary General Bernard d'Alessandri, and was attended by key figures in the Principality such as Paul Masseron, Government Advisor for the Interior; Gilles Tonelli, Government Advisor for Equipment, Environment and Town Planning; Bernard Marquet, Vice-President of Monaco's parliament, the Conseil National; Luc Pettavino, Organiser of the Monaco Yacht Show and Chairman of the Monaco Chamber of Yachting; and members of the YCM's Board of Directors, including Bettina Ragazzoni, Treasurer and Gérard Brianti, Commissaire Général of the Motonautical Section.

After a short introduction by Hervé Prettre of Credit Suisse, who gave a presentation on his macro-economic vision for yachting (see résumé below), other speakers offered their opinions in a spirit that was both convivial and constructive.



Charter au port et reprise du second marché

« Contrairement à nos prévisions de l'an dernier où nous pensions que le Charter allait permettre de résister face à la crise, c'est au contraire grâce à la vente du second marché sur des grandes unités (+ de 35 m), qui se sont réparties entre l'Europe et les pays de l'Est, avec des remises exceptionnelles (20% à 25%) que nous avons pu passer la crise avec un peu d'oxygène ! » déclare David Legrand, Courtier à Fraser Yachts, qui constate une solidité de la place monégasque, avec une consolidation du marché européen soutenu par les grandes familles

Chartering and recovery of the second hand market

David Legrand, a broker at Fraser Yachts, told the gathering: «Contrary to our forecasts last year when we thought that chartering would offset the effects of the crisis, the opposite has occurred and it was the second hand sales of large vessels (+35 m) in Europe and countries in the East, with unheard of discounts (20% to 25%), that enabled us to get through the crisis with a bit of oxygen» He noted some stability in the Monaco market with consolidation in Europe being supported by the large industrial firms, in contrast to the weakness of the market worldwide. These comments were confirmed by Monaco Yacht Show organiser, Luc Pettavino: «Monaco provides a secure base for the whole process: from the start of a new project to the sale and resale. It is a destination that is recognised as the capital of yachting and the Monaco Yacht Show acts as a catalyst. In these gloomy times to have recorded several sales of over 60 m in the summer of 2009 must have given the profession a shot in the arm» Laurent Pérignon, Marketing Manager at Camper & Nicholson, gave his view on «a fall in the charter market which was less than that in sales, both in volume and value. For vessels of +35 m there were sales in the second half of the year for genuine opportunities, but nothing to suggest a general recovery in a market which remains sporadic and where the buyer is king». Almost overnight the situation has gone into reverse from a position around five years ago where demand exceeded supply, encouraging boatyards to invest, to one today where supply is much greater than demand requiring another adjustment by the industry.

d'industriels, contrastant avec la faiblesse du marché mondial. Des propos confirmés par l'organisateur du Monaco Yacht Show, Luc Pettavino : « Monaco est une boucle de tout le processus : de la mise en route de nouveaux projets à leur vente ou leur revente. La destination s'est affirmée comme une capitale du Yachting et le Monaco Yacht Show en est le catalyseur. En cette période morose, avoir enregistré pendant l'été 2009 plusieurs ventes de plus de 60m : ça fait du bien au moral de la profession ! ». Laurent Pérignon, marketing Manager de Camper & Nicholson d'observer de son côté : « une baisse du marché du charter moins importante que celle de la vente, en volume comme en valeur ; et pour les unités de +35 m, il y a eu effectivement des ventes en 2e partie d'année sur de réelles opportunités, mais rien qui permette de généraliser vers une reprise effective d'un marché qui reste sporadique et où, surtout, l'acheteur est roi ». Du jour au lendemain, la situation dans le Yachting s'est inversée : passant d'une demande supérieure à l'offre il y a encore cinq ans, poussant les chantiers à investir à une offre aujourd'hui bien supérieure à la demande, nécessitant une nouvelle adaptation de l'industrie du nautisme.

Le luxe en toute discrétion...

Conformément aux craintes évoquées l'an dernier, le marché de la construction a souffert, notamment pour la construction de grosses unités. « C'est la première fois dans toute ma carrière qu'en 13 mois (d'octobre 2008 à décembre 2009), qu'aucun projet n'a été signé dans mon cabinet » avoue le designer Espen Oeino. Le calme plat s'est achevé en fin d'année 2009, avec une signature d'un yacht de 140 m pour une livraison en 2014. Des propos relayés par Michael Breman, Directeur des ventes de Lürssen et Président du SYBASS, puis par Cristian Scharzwaelder, Directeur des ventes Blohm & Voss, spécialisé dans la construction de superyachts de + 85 mètres ainsi que par Luca Bassani, CEO de Wally Yachts, qui confirment tous l'accalmie du marché dans ce secteur de niche tout au long de l'année 2009.

Tout comme Espen Oeino, Luca Bassani perçoit « une petite reprise » avec deux contrats signés à Noël. Une note positive selon lui mais qui doit être encouragée par les acteurs bancaires. « Les banques doivent être moins prudentes, en accordant plus de leasing à l'acheteur et plus de crédit aux chantiers ! ». Et Bernard d'Alessandri de rappeler qu'avant 2009, le bateau était parfois considéré comme un produit spéculatif. Tous s'accordent effectivement pour constater que même si les clients disposent de liquidités, le manque de soutien du monde bancaire ainsi que celui des autorités européennes est à déplorer.

Discreet luxury

Reflecting doubts raised in 2009, the boat building market has suffered, particularly when it comes to larger vessels.

"It is the first time in my whole career that my company hasn't signed up a project for 13 whole months (October 2008 to December 2009)," confirmed designer Espen Oeino. His doldrums ended at the end of 2009 with an order for a 140 m yacht to be delivered in 2014. Michael Breman, Sales Director at Lürssen and President of SYBASS, then Cristian Scharzwaelder, Sales Director at Blohm & Voss, specialists in building + 85 m superyachts, and Luca Bassani, CEO of Wally Yachts all confirmed a lull throughout 2009.

Like Espen Oeino, Luca Bassani is seeing "a small recovery" with two contracts signed at Christmas. According to him this is a positive note which needs to be encouraged by bankers. "The banks should be less cautious, and allow more leasing to the buyer and more credit to the boatyards!" Bernard d'Alessandri commented that before 2009 a boat was sometimes considered as a speculative purchase. All agreed that even when clients have some liquidity, the lack of support from the banks and European authorities is very disappointing.



Paul Betts du Financial Times observe que « les différents gouvernements européens soutiennent activement les industries bancaires, automobiles... mais que celles du Luxe et du Yachting restent en marge, bien qu'elles soient économiquement stratégiques ». Un véritable paradoxe puisque la France est le pays d'Europe qui dispose du plus grand littoral et d'infrastructures portuaires. La première fortune française n'a-t-elle pas investi dans deux chantiers ? Un désintérêt du monde politique d'autant plus étonnant que « La France, l'Italie, le Pays-Bas et l'Allemagne sont les quatre leaders mondiaux de la construction de la plaisance et de la grande plaisance. Ils bénéficient de compétences, de personnels hautement qualifiés et d'un réel savoir-faire qu'il convient de préserver » poursuit Espen Oeino. Bernard Marquet, Vice-Président du Conseil National de reconnaître que pour un homme politique, il est délicat de soutenir l'univers du luxe et du Yachting, même s'ils sont porteurs, dans un tel contexte économique.

En conclusion...

Il est certain que les sociétés qui se sont laissées emporter par la vague spéculative, sont celles qui souffrent le plus aujourd'hui avec des stocks importants et surévalués, quand les plus prudentes avec une gestion maîtrisée sont parvenues à traverser l'année 2009 tant bien que mal, sachant qu'un délai de 2 à 4 voire 5 ans est nécessaire entre la commande et la livraison, en fonction du type et de la taille de yacht. Si certains sont modérément optimistes et n'envisagent une reprise qu'à partir de 2012, d'autres perçoivent quelques signes encourageants : « Ces derniers mois, le marché Outre-Atlantique a semblé repartir, avec de belles unités vendues à des armateurs américains... un signe de bonne augure... puisque c'est précisément des Etats-Unis que tout est parti... », commente Laurent Pérignon. « Mais rien n'est gagné, et il est trop tôt pour pouvoir compter sur les pays émergents pour combler la différence ; la grande plaisance reste encore aujourd'hui concentrée sur ses marchés traditionnels, dans des pays développés et avec une certaine culture yachting ». Michel Ducros de conclure : « Nous sommes sur un marché naturellement cyclique, et donc le rebond viendra lorsque les acheteurs auront le sentiment que les prix sont au plancher. Ce rebond pourra alors être rapide et violent car la capacité d'achat est présente dans de nombreux pays. Et après tout, cette crise a permis d'assainir le marché. La respiration cyclique, c'est une bonne chose ! C'est le bon moment pour les entreprises solides d'investir et même de gagner des places laissées libres ». Et ne l'oublions pas, tous les professionnels s'accordent à le dire : « l'acquisition d'un yacht est un avant tout un achat passionnel ! ».

In conclusion

There is little doubt that companies which allowed themselves to get carried away by a speculative wave are those suffering the most today with large overvalued stocks. The more prudent ones kept a tighter rein on management and weathered 2009 better than most, knowing that a delay of two to four or even five years is needed between the order being placed and the delivery, depending on the type and size of the yacht.

While some are only moderately optimistic and do not expect a recovery until 2012, others see several encouraging signs: "In recent months, the American market has shown signs of movement, with some fine vessels being sold to American owners – a good omen because everything starts in the United States," commented Laurent Pérignon. "But nothing is certain, and it is too soon to be in a position to count on emerging nations to make up the difference. Today the big cruising yachts are concentrated in traditional markets in developed countries which have a yachting culture."

Michel Ducros concluded: "We are in an industry that is naturally cyclical, so the rebound will come when the buyers are ready and prices are on the floor. The rebound could be rapid and violent because the ability to buy is present in many countries. In effect this crisis has cleaned up the market. Being cyclical can be good thing! It's a good opportunity for the solid companies to invest and move into places left vacant!"

And finally, let us not forget that all those present agreed that first and foremost "buying a boat is a purchase made from the heart!"

