

EMERGING MARKETS - POTENTIAL BUSINESS OPPORTUNITIES

Historic markets are closely followed by new entrants like Turkey and Asia which are of increasing interest to major players in the industry, both in construction and the acquisition of yachts.

David Legrand from Fraser Yachts said their main prospects are mostly of Turkish nationality and represent more than 20% of their turnover in Monaco.

Regards China, after the acquisition of shares in the Ferretti Group, 2013 was notable for the acquisition of Sunseeker by Chinese investors as well as shares in the San Lorenzo shipyard. "It's a strong sign, as they are not just buying at random. They are looking ahead," observed Bernard d'Alessandri.

While a lack of facilities and infrastructure is a concern, the interest in yachting is developing, as many seek to acquire yachting values. "We are being approached by more and more marinas and clubs under construction who seek through our label La Belle Classe Destinations an exchange and support in their yachting approach," comments Bernard d'Alessandri.

Luca Boldrini, Sales & Marketing Director at CRN Italy confirmed: "We have recently signed a contract for a customized 68m for a Chinese client. But it's too early to say if there is a real market in that region - this order is a good sign and augurs well for the future."

According to Eric Althaus: "The new Chinese generation studying in Europe or the US are developing a culture for the sea that their elders do not have. But we will have to be patient before they start coming through onto the market."

A statement confirmed by Vincent Laroque: "We have two new Chinese clients whose children are the contacts for the family yacht's maintenance, having studied in Europe and who love the sun, sea and boats; they are our customers of tomorrow."

According to Bertrand Vogèle, who has set up his own business Seaminds, the figures are encouraging, as in India and China they are seeing a 22% increase in sales: "South East Asia, with Singapore, Thailand and Indonesia represent an important market."

COUNTERING THE CRISIS THROUGH INNOVATION: THE "GREEN ATTITUDE"

David Legrand stressed, "We must learn from this crisis. Innovation is the basis for combating the crisis - we must look at new ways to do business. Also designers and shipyards have changed their sales' methods and especially their main target."

Designers and builders at the symposium all remarked on the evolution in the market in terms of the size of yachts, but also that future owners are very interested in new technologies and the innovative designs proposed.

Espen Oeino stressed how important it is to maintain a high standard of build quality, to ensure yachts keep their value. It also depends on the boatyard's reputation which can increase the value very quickly.

Oscar Siches observed that "on a global level, 20 shipyards, the most innovative, account for nearly 60% of production". These yards have come together in an association based in Monaco, SYBASS, whose Secretary General announced a new initiative to promote the superyacht lifestyle, particularly to emerging market destinations.

"Green innovation is key to attract new clients. Projects like the green certificate, eco-speed and fuel efficiency can bring real added value," said Mark Duncan, Marketing Manager at Yachting Partners.

To conclude, all agree that Monaco has many advantages that make it a strong centre in the sector, as the image, quality of services and level of security give it an edge over other locations to be the "Capital of Yachting". There is still a lot to do to bring out its own Trademark (a gauge of intrinsic value) but according to Roberto Zambrini, CEO of MondoMarine, which has just set up in the Principality "Monaco is the place to be".

MAKE A DATE:

Next 'La Belle Classe environmental' Symposium is on Wednesday 23rd April 2014



RENSEIGNEMENTS : Yacht Club de Monaco • www.ycm.org • Tél : +377 93 10 63 00



Après la tempête, l'industrie du Yachting s'éclaircit

Dans le cadre de « La Belle Classe Superyachts », un label initié par le Yacht Club de Monaco en 2008 pour fédérer tous les acteurs du Yachting, une cinquantaine de professionnels, représentant toute la chaîne de l'industrie de la Grande Plaisance (armateurs, chantiers, brokers, designers, capitaines, banquiers, experts maritimes, avocats spécialisés, directeurs de port, organisateurs de salon nautique...) s'est réunie au Yacht Club de Monaco, pour un dîner-débat. Une soirée, organisée en collaboration avec Only Yacht, qui a permis de dresser un état des lieux de la situation économique du Yachting mondial et d'envisager les perspectives en 2014, avec l'intervention de Chrystelle Cavernes (Société Générale Private Banking) et Olivier Blanchet (BNP Paribas), tous deux spécialisés dans le financement des yachts. "C'est une opportunité rare de communiquer avec les leaders de l'industrie et de s'exprimer en toute franchise sur leurs attentes pour la saison à venir" a commenté Tony Allen, avocat-expert maritime (Partner, Hill Dickinson LLP).

DES YACHTS DE PLUS EN PLUS GRANDS...

Comme l'avait envisagé l'an dernier l'ensemble des professionnels présents au Symposium économique « La Belle Classe Superyachts », 2013 a bien été marquée par un début de reprise de l'activité du Yachting. Aujourd'hui, les chiffres du secteur se rapprochent peu à peu de ceux d'avant-crise, en volume, avec des carnets de commande et des demandes de financement en augmentation.

Ainsi, Chrystelle Cavernes a observé « une course à la grandeur, comme en témoignent la demi-douzaine de super-yachts en gestion de financement d'une longueur moyenne de 70 mètres au sein de son portefeuille de clients cette année ».

Le designer Espen Oeino a relayé les mêmes propos : « Depuis 2-3 ans, la reprise est importante et la demande pour des unités de plus de 100m est de plus en plus forte. Mais les armateurs doivent s'armer de patience, parce que les chantiers capables de construire des yachts de plus de 100m sont peu nombreux. L'attente est de 4 à 5 ans. »

Laurent Perignon, COO de Camper & Nicholson's International,

précise que « le marché du « brokerage » augmente en 2013, avec une amélioration qui porte plus sur le volume que sur la valeur globale du marché. Le prix moyen d'un yacht d'occasion a baissé, et les marges sont plus faibles. Ce sont encore les acheteurs qui font le marché, même si la tendance est en train de s'inverser et que la situation s'est normalisée. »

LES MARCHÉS PORTEURS RESTENT LES USA ET L'EUROPE DE L'EST...

Globalement, le volume des yachts s'amplifie sur les marchés historiques représentés par les Usa et l'Europe de l'Est. Selon Olivier Blanchet « l'achat d'un yacht représente 5 à 10% du capital global de l'armateur. Un bateau est avant tout un outil de plaisir et non une contrainte ».

Henrik De Vries, CEO de Feadship complète : "Pour la seule année 2012, on comptait 488 nouvelles fortunes dans le monde, dont 88 auraient une propension à l'achat d'un super-yacht. Ces dernières seraient essentiellement issues des USA (151 personnes avec une propension à l'achat de 90%) et de l'Europe (131 personnes dont 25% ayant un intérêt pour le yachting), contre seulement 6% sur les 185 répertoriées en Asie ».

Le marché d'occasion représente aujourd'hui 30% de la flotte globale, ce qui le place à la croisée des chemins entre les années phare 2007-2008 où on était plutôt sur du 25%, et l'année noire 2009 où le pourcentage de superyachts à la vente était de plus de 35% de la flotte globale.

« Les chiffres de vente sont en amélioration, grâce notamment à une nette reprise du marché Américain, et à la bonne tenue du marché de la location, » rajoute Laurent Perignon de Camper & Nicholson's. « Mais l'Europe reste encore un marché compliqué. »

LES MARCHÉS ÉMERGENTS...

DES PERSPECTIVES INTÉRESSANTES POUR LE FUTUR

Les marchés historiques sont suivis de près par de nouveaux marchés entrants comme la Turquie et l'Asie qui intéressent de plus en plus les acteurs majeurs du yachting, que ce soit pour la construction ou l'acquisition de yachts.