

Démystifications de l'aviation d'affaires

Florent Sériès, vice-président Europe de la société TAG Aviation, était à l'honneur des «Rencontres BBGI Entre Institutionnels et Top Managers Suisses».

Pour le commun des mortels, l'aviation privée n'est pas une option; à court terme, il y a d'ailleurs peu de chances que le secteur ne se démocratise véritablement. Mais tout de même. Au-delà de l'image clinquante, popularisée par les avions privés suréquipés de certains milliardaires et les images partagées sur les réseaux sociaux de quelques célébrités, la clientèle qui fait appel aux jets privés est en fait résolument «business»: 85% des vols effectués concernent en effet des déplacements d'affaires. Pour les entreprises, les avantages sont nombreux: outre les gains évidents en termes de productivité, elles contrôlent davantage leur planning et peuvent combiner de multiples destinations, en évitant les aéroports bondés et en atterrissant au plus près de leurs destinations finales.

Des prix parfois attractifs

On compte ainsi en Europe 100.000 aéroports accessibles à l'aviation privée, contre 30.000 aéroports pour l'aviation de ligne. Souvent, et cela pourrait paraître surprenant, il s'agit aussi de faire des économies, notamment lorsque les destinations en question sont peu desservies par les lignes traditionnelles. Florent Sériès donnait ainsi l'exemple d'un client, un groupe possédant des usines dans les pays d'Europe de l'Est et qui effectue fréquemment des liaisons entre la maison-mère et les usines. Pour dix personnes, le coût du voyage – un aller-retour en quatre jours – dépasse 62.000 euros en passant par l'aviation de ligne traditionnelle, pour une durée totale en vol et dans les aéroports de quelques 42 heures. L'aviation d'affaires est alors en mesure de proposer une tarification attractive, à laquelle, bien sûr, s'ajoutent la facilité et le prestige liés à l'utilisation d'un avion privé.

Contribution économique

Expansion de Puma Energy au Myanmar

TRAFIGURA Nouveau terminal à Thilawa sur le Yangon.

Après la construction d'un terminal de stockage destiné à l'essence, au diesel et au pétrole à Thilawa sur le Yangon au Myanmar (*L'Agefi du 28 mai 2014*), Puma Energy, filiale de distribution de carburants du groupe Trafigura, continue son expansion dans le pays.

Un nouveau terminal, d'une capacité de 91.000 m³, est prévu, lui aussi situé dans la zone de Thilawa, région phare des investissements étrangers au Myanmar. Il sera utilisé pour une gamme complète de produits, du kérosène pour l'aviation à l'essence et au gaz pour machines agricoles, en tant que composant

Aussi, il est important de rappeler que l'aviation d'affaires contribue de manière substantielle à l'activité économique européenne. D'abord, en facilitant la mobilité des entrepreneurs, eux-mêmes acteurs de la croissance. De plus, le développement de nouveaux aéroports représente un vivier d'emplois important pour les zones concernées, qui gagnent aussi en accessibilité et voient leur dynamique économique progresser. À l'image de l'aéroport de Farnborough, proche de Londres, réaménagé comme un centre d'aviation d'affaires en 1994 et dont TAG a repris la gestion en 1997 (le groupe en est devenu propriétaire en 2007). L'impact du développement de l'aviation privée sur les carnets de commandes des constructeurs d'avions, encore majoritairement européens, est aussi conséquent: Florent Sériès parle de 9 milliards d'euros investis à cet effet par le secteur. Enfin, l'aviation d'affaires offre également ses services au profit de situations d'urgence ou sanitaires, dans le cas de rapatriements et de transport d'organes notamment.

Problématique écologique

C'est peut-être du point de vue écologique que le bât blesse encore. Les efforts dans ce domaine sont malgré tout déjà importants puisque l'aviation d'affaires a réduit ses émissions de gaz à effet de serre de près de 40% au cours des quarante dernières années, selon Florent Sériès. L'industrie investit par ailleurs dans les technologies propres afin d'atteindre la neutralité en matière d'émissions de carbone en 2020. L'utilisation de biocarburants sera aussi plus développée au cours des prochaines années. De quoi permettre un développement durable de cette activité.

Le mois prochain, les conférences auront lieu les mardi 16 et mercredi 17 mai à Lausanne et à Genève. ■

Hausse spectaculaire des flux de GNL chez Trafigura

Les volumes négociés de gaz naturel liquéfié du groupe ont plus que doublé en 2015 et se sont accrus de 53% en 2016.

Avec l'essor des hubs gaziers, la présence des négociants en matières premières sur le GNL est de plus en plus sensible. Trafigura a plus que doublé les volumes négociés en 2015 et les a encore accrus de 53% en 2016. Les explications de Hadi Halouche, responsable du trading du GNL du groupe.

Le marché du GNL a cru rapidement mais les volumes négociés par Trafigura ont cru plus vite encore. Pour quelles raisons?

Sur un nouveau marché, un trader se doit de croire plus rapidement que la moyenne, ne serait-ce que pour démontrer sa valeur. C'est en début de cycle que les opportunités existent et que les négociants doivent les saisir. Ce n'est pas propre à notre société et nos concurrents en font autant. Il est d'ailleurs très sain que la compétition soit forte car elle contribue à la diversification et donc à la démocratisation du marché. N'oubliez pas non plus que les volumes échangés augmentent plus vite que la production car le même cargo peut être négocié plusieurs fois.

Malgré la baisse des prix?

Comme tous les traders, Trafigura est agnostique aux variations de prix. Que le marché soit en excédent ou en déficit, que les prix montent ou baissent, l'ouverture des marchés du GNL offre aux négociants de nouvelles opportunités.

Avec quels partenaires travaillez-vous?

Tant au niveau des fournisseurs que des clients, nous essayons de diversifier le plus possible avec toutefois un préjugé positif en-



HADI HALOUCHE. Le marché du GNL subit une triple révolution.

vers les marchés émergents dont la croissance attendue est la plus forte tels le Pakistan, l'Égypte ou l'Argentine. Ce sont des marchés difficiles qui requièrent davantage d'expérience et une bonne implantation internationale, deux

compétitif qui peut absorber plus de gaz qu'il ne le fait aujourd'hui. En fait, j'estime que le GNL est une aubaine pour l'Europe.

Est-ce la raison pour laquelle vous avez décidé d'investir dans le terminal de Teesside en Grande-Bretagne?

Sans aucun doute. Ce terminal vise les marchés UK et de l'Europe du Nord-Ouest, les deux étant très bien connectés. De manière plus générale, nous sommes très présents sur les infrastructures – terminaux de stockage ou unités flottantes de stockage et de regazéification – qui permettent de lever les goulets d'étranglement et les synergies avec nos autres activités.

Combien investirez-vous à Teesside et pour quelle capacité?

L'investissement prévu est de l'ordre de 30 millions de dollars. La capacité nominale de l'installation est de 4 millions de tonnes par an (soit 6 milliards de m³)

LE GNL A BESOIN D'UNE STANDARDISATION DES CONDITIONS D'ÉCHANGE ET NOTRE CONTRAT-CADRE EST UNE PROPOSITION QUI VA DANS CE SENS.

éléments que nous maîtrisons et qui nous autorisent à prendre des risques que d'autres ne peuvent se permettre. C'est d'ailleurs le modèle que nous appliquons à tous nos produits.

Et l'Europe?

L'Europe va devenir un acteur très important. Elle est déjà très bien approvisionnée par la Russie, l'Algérie et la Norvège mais c'est un marché très liquide et très

mais nous ne dévoilerons nos objectifs réels que plus tard.

Il y a quelques semaines, vous avez proposé un contrat-cadre pour la vente et l'achat de GNL à l'occasion de la conférence Gastech au Japon. Qu'en attendez-vous?

Les normes sont encore très insuffisantes dans le négoce du GNL et ces lacunes freinent l'efficacité et la transparence des échanges. Nous n'avons pas la prétention de croire que notre Master Agreement sera utilisé par tous mais estimons qu'il est nécessaire de nous positionner dans ce domaine. À l'heure actuelle, les contrats sont rédigés au coup par coup ce qui occasionne des coûts et des délais inutiles. Le GNL a besoin de standardisation des conditions d'échange et notre contrat-cadre est une proposition dans ce sens. Un travail en cours qui demandera à être revu et amélioré mais qui vise à éliminer le risque contractuel.

Les dérivés sur le GNL sont encore très limités. Anticipez-vous un développement de ces instruments?

Effectivement ces instruments sont encore très peu présents. Le marché du GNL non soumis à des contrats à long est actuellement de l'ordre de 25 à 30% et devrait, selon nos estimations, s'élever à 50% d'ici deux ans. La diminution de la part des contrats à long terme exigera un élan des dérivés de couverture des prix. Le GNL suivra les mêmes grandes tendances que les autres produits.

INTERVIEW: NICOLETTE DE JONCAIRE

Le marché mondial du gaz naturel liquéfié est en plein essor

Le marché du gaz naturel liquéfié a connu récemment un boom phénoménal avec une augmentation des échanges internationaux de 5% en 2016 à 258 millions de tonnes*. Longtemps basé sur des contrats à long terme entre sociétés étatiques ou entre majors pétroliers, le GNL se démocratise par le biais de transactions sur les hubs gaziers.

Quels ont été les moteurs de l'élan du marché négocié du GNL?

Le marché du GNL est en train de subir une triple révolution. La première est due à l'essor du gaz de schiste en provenance des États-Unis. D'importateur, le USA deviendront le deuxième exportateur mondial et la perception actuelle est que l'offre de GNL est excédentaire. Le deuxième aspect est la libéralisation des échanges de GNL et l'arrivée de nouveaux acteurs. Des contrats à long terme conclus entre pays ou majors, ces échanges ont évolué vers une multitude de nouveaux participants grâce à un abaissement des barrières à l'entrée, avec pour résultat une liqui-

dité supérieure et une plus grande transparence, en particulier sur les prix. D'ici cinq ans, les contrats à long terme ne seront plus la norme et le marché du GNL sera plus proche de celui du pétrole ou des métaux. Enfin, même si leur essor a déjà quelques années, le développe-

ment des unités flottantes de stockage et de regazéification (FSRU) est la clé de la croissance des nouveaux marchés du gaz naturel liquéfié.

Où se trouve la croissance de la demande de GNL?

Les grands acheteurs traditionnels (Japon, Corée du Sud, Taiwan) demeureront des acteurs prédominants mais c'est de

LE DÉVELOPPEMENT DES UNITÉS FLOTTANTES DE STOCKAGE ET DE REGAZÉIFICATION (FSRU) EST LA CLÉ DE LA CROISSANCE DES NOUVEAUX MARCHÉS DU GNL.

ment des unités flottantes de stockage et de regazéification (FSRU) est la clé de la croissance des nouveaux marchés du gaz naturel liquéfié. Auparavant, tout acheteur de GNL devait investir dans une usine de regazéification à terre d'une valeur de 300 à 500 millions de dollars. Aujourd'hui, il lui est possible d'affréter un FSRU pour la durée qui lui convient, à un coût très inférieur. Sans les FSRU, des pays comme le Pakistan, l'Égypte, la Lituanie ou l'Argentine n'aurait pas pu se permettre d'aborder le GNL. Comme, par ailleurs, il devient de plus en plus aisé de convertir

un navire en FSRU, le potentiel croît continuellement. Chine, d'Inde, du Pakistan et d'Amérique du Sud que viendra la croissance future. D'Afrique aussi pour les besoins en électricité. Attention toutefois, les causes de cette croissance diffèrent d'un pays à l'autre. Si l'augmentation de la demande en Chine ou en Inde vient de leur croissance économique, celle du Pakistan vient de l'épuisement de ses ressources ce qui est aussi le cas de l'Égypte. Au Panama, au Brésil ou au Chili, la demande vient en complément de l'usage des renouvelables et de l'intermittence qu'ils créent. Chaque cas répond à une problématique

différente qui exige des solutions personnalisées.

D'aucuns estiment que le risque de crédit s'est détérioré. Est-ce le cas?

Du côté des acheteurs, les participants traditionnels (Japon, Corée du Sud), détenteurs de gros portefeuilles, restent peu sensibles au prix et le risque qui leur est associé ne s'est pas modifié. Par contre, les nouveaux arrivés sont plus vulnérables aux variations de prix et le risque de crédit qui leur est attaché est d'autant plus important que la durée du contrat est longue. Du côté des producteurs, les investissements restent considérables et sont souvent retardés. Si les banques insistent pour n'avancer des fonds qu'aux projets dotés de contrats à long terme avec des acheteurs notés Investment Grade et avec des prix indexés sur les prix de pétrole, elles peuvent contraindre la croissance de la production au point où l'excédent pourrait se métamorphoser en déficit. – (NJJN)

* Source Union Internationale du gaz – rapport 2017