

# BOURBON RÉSULTATS ANNUELS 2015

10 mars 2016

## Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON

Bonjour Mesdames, bonjour Messieurs,

Je vous remercie de participer à cette conférence téléphonique présentant nos résultats annuels 2015. Je suis en compagnie de Madame Géraldine Vitte, Directrice Financière.

Après avoir revu les principaux résultats opérationnels, je passerai la parole à Géraldine Vitte qui vous présentera dans le détail les performances financières de l'entreprise et, pour conclure, je vous donnerai quelques éléments de perspectives. Nous serons ensuite à votre disposition pour répondre à vos questions.

Dans un marché dégradé, avec un prix du baril très faible et des investissements dans le secteur pétrolier en forte baisse, nous avons publié ce matin des résultats affichant un EBITDAR ajusté de 547,7 millions d'euros, en augmentation de 7,5 % par rapport à 2014, et une marge opérationnelle à 38,1 %, en croissance de 2,2 points grâce à une bonne maîtrise des coûts. C'est le résultat d'un plan d'action qui a été initié en 2014 et d'une bonne anticipation du désarmement des navires ayant des taux d'utilisation très bas en 2015.

Nous enregistrons une perte nette part groupe de 76,6 millions d'euros, qui résulte principalement de :

- l'augmentation des loyers coque nue payés en dollar,
- une perte de change latente de 40 millions d'euros sur l'endettement dollar principalement.

BOURBON dégage des free cash-flow à hauteur de 90 millions cette année, tout en prenant livraison de 10 navires supply et 6 crew boats.

Dans un environnement de marché difficile où les taux d'utilisation et les tarifs d'affrètement sont orientés à la baisse, nous affichons de bonnes performances sur le plan opérationnel.

- En sécurité, nous enregistrons un taux de fréquence des accidents corporels déclarés par million d'heures travaillées, le fameux TRIR, de 0,55, en amélioration par rapport à 2014, ce qui nous positionne parmi les entreprises les plus performantes de notre industrie.
- Les taux d'utilisation des navires (hors crew boats) sont en baisse par rapport à 2014 de 8,6 points à 79,1 % et les tarifs moyens d'affrètement (hors crew boats) sont en baisse de 8 % à 18 089 dollars par jour.
- On note la bonne gestion technique des 510 navires en flotte, d'une flotte d'une moyenne d'âge de 6,9 ans, qui se traduit par un taux de disponibilité technique très élevé de 96,4 %.
- On note aussi une baisse des coûts, à périmètre constant, de 8 % sur l'année 2015.

Cette performance conforte notre stratégie de standardisation de la flotte et de ses équipements de propulsion.

Je vous rappelle que nous avons lancé en 2010 notre plan *BOURBON 2015 leadership strategy*, consistant à investir 2 milliards de dollars dans de nouveaux navires offshore, puis en mars 2013, le plan *Transforming for Beyond* a été mis en œuvre avec notamment son volet financier *Asset Smart*,

qui prévoyait de vendre des navires à hauteur de 2,5 milliards de dollars et de continuer à les opérer pendant 10 ans sous contrat d'affrètement coque-nue.

Voyons maintenant quelles sont les performances obtenues à fin 2015 par rapport aux objectifs qui avaient été donnés :

- Nous avons investi 1,8 milliard de dollars en navires neufs à comparer aux 2 milliards prévus.
- Nous avons vendu et repris en location coque nue à ce jour 1,7 milliard de dollars de navires à comparer à un objectif de 2,5 milliards de dollars.
- La croissance annuelle moyenne de notre chiffre d'affaires à taux constant est de 9,3 %. Elle n'atteint pas l'objectif de 17, principalement du fait de la forte dégradation du marché et de la baisse de l'activité les 2 dernières années d'une part et d'autre part d'un décalage dans le temps des investissements de navires.
- Le ratio EBITDA ajusté sur chiffre d'affaires s'établit à 25,8 %, pour 30 % projetés, et le ratio EBITDA ajusté /capitaux employés atteint 12,6 %, pour 24 % projetés. Ils sont le reflet de dix-huit mois de crise dans l'offshore pétrolier.
- Les objectifs opérationnels sont réalisés :
  - Le taux de disponibilité technique de la flotte est de 96,4 % pour 95 % projetés.
  - La réduction de l'indice des coûts à périmètre constant est de 11 % pour 4 % projetés aidé par le désarmement de certains navires en fin de période.

Les performances financières ne sont pas atteintes pour les raisons que nous venons d'évoquer :

- Le gearing s'établit à 0,9, pour un objectif de 0,5.
- Le ratio dette nette sur EBITDA est de 3,8, pour un objectif inférieur ou égal à 2.

Ce plan d'investissement a permis à BOURBON de devenir le leader des services maritimes à l'offshore pétrolier. BOURBON opère aujourd'hui une flotte récente construite en série, standardisée et fait preuve, dans un marché en bas de cycle, d'une forte résilience par rapport aux autres opérateurs :

- Notre performance opérationnelle, nos priorités concernant la sécurité, le taux de disponibilité technique de la flotte, c'est-à-dire la fiabilité de nos navires, l'engagement de nos collaborateurs sont reconnus par les clients et cela se reflète dans nos taux d'utilisation qui dépasse la moyenne du marché.
- Notre chiffre d'affaires est bien équilibré dans nos quatre segments d'activités, à savoir les navires *supply offshore* profond, les navires *supply offshore* continental, les *crew boats* et l'activité IMR subsea.
- Notre clientèle est bien diversifiée parmi les différents types de compagnies pétrolières avec notre plus important client qui ne représente que 16 % de nos revenus en 2015.
- Notre implantation est internationale (hors USA compte tenu du Jones Act) avec principalement des implantations régionales sur la base de partenariats locaux. BOURBON peut ainsi

répondre aux besoins des majors, des compagnies pétrolières nationales, mais aussi des opérateurs indépendants et des contracteurs.

- Sur le plan financier, la maturité du *business model* fait que nous générons des free cash-flow depuis 3 ans, la réduction de notre dette est conséquente (moins 40 % par rapport au pic de juin 2013) et nous maintiendrons cette discipline financière dans l'avenir.

Je vais maintenant laisser la parole à Géraldine Vitte, qui va vous donner un éclairage sur les comptes. Je reviendrai ensuite vous présenter les éléments de perspective et répondrai à vos questions.

## Géraldine VITTE, Directrice financière

Merci Christian. Bonjour à toutes et tous.

Comme vous le disait Christian Lefèvre en préambule, BOURBON résiste bien dans un contexte de marché difficile où le prix du baril a poursuivi sa chute pour atteindre des niveaux historiquement bas depuis 10 ans. Il s'affiche ainsi à 52 dollars en moyenne sur l'année 2015 contre 99 dollars en 2014.

Le dollar s'est quant à lui très sensiblement raffermi par rapport à l'euro, passant de 1.21 dollar pour 1 euro fin 2014 à 1,09 fin 2015 pour s'établir en moyenne à 1,11 sur l'année versus 1,33 l'année dernière.

Dans cet environnement dégradé, les points saillants de l'année 2015 pour BOURBON sont :

- Premièrement, un chiffre d'affaires stable et une amélioration de la profitabilité opérationnelle mesurée par le ratio EBITDAR/Chiffre d'affaires.
- Deuxièmement, la matérialisation du nouveau business model, amorcé les années précédentes, qui se reflète au travers de l'augmentation des loyers coque-nue et d'un net recul des plus-values sur cession de navires par rapport à 2014.
- Troisièmement, une perte nette de 43 millions d'euros, qui intègre, comme nous le verrons par la suite, l'effet de pertes de change latentes à hauteur de 40 millions d'euros, principalement sur des réévaluations de dettes libellées en dollar.
- Enfin, un Free Cash-Flow positif de 90 millions d'euros et une dette nette quasi stable, tenant compte de la livraison de 16 navires sur l'année, avec un coût de l'endettement net en baisse.

Avant d'aller plus loin, juste un rappel sur la nature des données financières auxquelles nous nous référons ici. Il s'agit, jusqu'à l'EBIT, de données ajustées qui enregistrent depuis le 1er janvier 2015 la performance des co-entreprises opérationnelles sur lesquelles Bourbon exerce un contrôle conjoint selon la méthode de l'intégration globale, en adéquation avec le reporting interne du groupe. Les données ajustées comparatives ont été retraitées en conséquence.

Le chiffre d'affaires de l'année 2015 s'établit donc à 1 milliard 437 millions d'euros, soit 1,1 % de plus qu'en 2014, à taux de change courants. Il se maintient malgré la pression sur les tarifs et la baisse des taux d'utilisation, grâce à un effet favorable des taux de change, en particulier le dollar, et grâce à l'entrée en flotte de nouveaux navires.

Le taux de marge opérationnelle progresse de 2.2 points par rapport à l'année précédente. Outre un effet favorable du dollar, ceci a été rendu possible :

- par la maîtrise des coûts opérationnels et généraux, suite à la mise en place de plans de réduction initiés dès 2014,
- et par une gestion proactive de la flotte avec le désarmement des navires ayant des taux d'utilisation très bas en 2015.

Ces actions ont ainsi permis une baisse globale des coûts de 2,4 %, tandis que la flotte opérée est en augmentation. À périmètre constant, c'est-à-dire hors effet des entrées en flotte 2014 et 2015, la baisse des coûts atteint 8 %.

Au final, l'impact favorable des taux de change a compensé l'effet d'une baisse des tarifs journaliers de 7 % entre les 2 années, tandis que les économies de coûts ont permis de plus que compenser la baisse de 5.5 points des taux d'utilisation.

La progression du taux de marge s'observe sur tous les segments, à l'exception du segment Offshore Profond qui a le plus souffert de la pression tarifaire, mais qui maintient toutefois une rentabilité identique à celle de 2014, étant déjà à un niveau plus élevé que les autres segments Marine Services.

L'EBITDAR, à presque 548 millions d'euros, enregistre ainsi une augmentation de 38 millions d'euros, soit une progression de 7,5 % par rapport à l'année précédente.

Si l'on regarde maintenant le niveau des loyers coque nue, l'augmentation de 62 % tient à la combinaison de deux phénomènes : tout d'abord, bien sûr, l'effet année pleine des loyers des navires cédés en 2014 (pour mémoire 31 navires), mais également un effet défavorable de l'évolution de la parité euro/dollar qui représente à elle seule un tiers de cette hausse.

En ce qui concerne les plus-values de cession de navires, elles sont, sans surprise, très inférieures au niveau observé l'année dernière, du fait du volume de ventes réalisé en 2014 dans le cadre du plan "Asset Smart". Elles représentent cette année un montant de l'ordre de 3 millions d'euros alors que nous avons réalisé près de 61 millions d'euros l'année dernière.

L'effet conjugué de l'augmentation des loyers et de la baisse des plus-values conduit ainsi à un EBITDA de 371,3 millions d'euros, en retrait de 19,2 % par rapport à 2014.

Ensuite, les amortissements et provisions sont en baisse de près de 3 % par rapport à l'année dernière, alors que la flotte opérée augmente de 2,2 %. L'effet des livraisons de navires 2014 et 2015 a été compensé par la diminution des provisions pour gros entretiens sur les navires en location coque nue, suite à une revue à la baisse des budgets d'arrêts techniques et à un décalage dans les plannings, le tout dans un souci de réduction et d'optimisation des coûts.

Au final, l'EBIT ajusté s'établit à 66,1 millions d'euros, en retrait de plus de 50 % par rapport à l'année 2014.

Si l'on se penche maintenant sur le résultat financier, deux éléments majeurs expliquent son évolution d'une année sur l'autre :

- Premièrement, une réduction sensible des charges d'intérêts de 15 %, du fait notamment de la baisse de l'endettement moyen entre les deux années, grâce à la mise en œuvre de la stratégie *Asset Smart*.
- Le second effet notable sur le résultat financier est l'impact de la variation des taux des devises, en premier lieu le dollar. Nous avons bénéficié d'un résultat de change positif de 62 millions d'euros en 2014 alors que nous enregistrons cette année une perte de 13 millions d'euros, dont 40 millions d'euros de pertes de change latentes. Ces pertes sont en particulier liées à l'appréciation du dollar par rapport à des devises telles que le réal brésilien, le peso mexicain ou la couronne norvégienne, pour les filiales endettées en dollar

Nous arrivons ainsi à un résultat net négatif de 43,4 millions d'euros, qui, après prise en compte des intérêts minoritaires, génère un résultat net part du groupe négatif de 76,6 millions d'euros.

Dernier point notable de l'année, le groupe dégage un free cash-flow positif de 90 millions d'euros provenant essentiellement de l'activité opérationnelle. Nous avons une bonne résistance du cash généré par les opérations qui progresse de 4 % par rapport à 2014. Cela est essentiellement dû à l'amélioration du besoin en fonds de roulement.

À noter également que, contrairement à l'année précédente, la contribution des ventes de navires à la génération de cash est limitée.

En 2014, l'exécution de la stratégie *Asset Smart* avait permis de réduire la dette de 350 millions d'euros pour atteindre 1 349 millions d'euros en fin d'année. Au 31 décembre 2015, la dette est de 1 milliard 395 millions d'euros, en légère augmentation de 3,5 %, notamment sous l'effet de l'appréciation du dollar qui pèse sur notre endettement libellé dans cette devise.

Et pour finir, à noter qu'en matière de gestion du risque de change, le groupe a partiellement couvert l'exposition de l'EBITDA estimé au dollar à un taux de 1,09.

Je vous remercie de votre attention. Christian Lefèvre va maintenant vous faire part des perspectives pour 2016.

## **Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON**

Merci Géraldine.

L'année 2016 verra probablement un point de bas de cycle dans la demande de navires offshore. Nous anticipons cependant un léger regain d'activité au cours du deuxième semestre, principalement dans les domaines de la maintenance des installations pétrolières et du maintien de la production des champs existants. BOURBON restera focalisé sur l'excellence dans l'exécution des services.

Nous mettrons tout en œuvre pour maintenir un taux d'utilisation élevé de la flotte en opération (c'est-à-dire hors navires désarmés), en nous appuyant sur nos implantations régionales, principalement constituées sur la base de partenariats locaux. Le groupe continuera à désarmer temporairement jusqu'à 20 % de ses navires supply sans perspective commerciale à moyen terme afin de réduire ses coûts opérationnels.

Dans ce contexte incertain, nous anticipons une baisse modérée du chiffre d'affaires 2016 et une légère diminution de la marge opérationnelle EBITDAR/chiffre d'affaires par rapport à l'année 2015. BOURBON étant en fin de plan d'investissement, il prendra 3 navires *supply* et 4 crew boats en livraison en 2016. Nous prévoyons de ce fait des free cash-flow en augmentation sensible par rapport à 2015.

Le Conseil d'Administration proposera lors de l'Assemblée Générale du 26 mai 2016 le maintien de la distribution d'un dividende de 1 euro par action.

Pour conclure, BOURBON se focalise sur ce qu'il contrôle. Nous avons pour priorité la qualité du service et le taux d'utilisation des navires, en nous appuyant sur un réseau principalement constitué de partenariats locaux. La période d'investissement étant terminée, nous anticipons des free cash-flow positifs en augmentation, dans un marché de bas de cycle.

Je vous remercie pour votre attention, nous sommes maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions ainsi que certaines questions des internautes.

## \_ SESSION DE QUESTIONS/RÉPONSES

### **Jean-Luc ROMAIN, CM CIC Securities**

Bonjour. J'aurai deux questions en fait. La première porte sur le ratio loyer/EBITDAR. Si je ne me trompe pas, hors plus-value on était à 32 % en 2015. Vous aviez fixé une limite à 30 %. Mes questions sont les suivantes. Quelles mesures pour repasser en dessous de 30 % ? Est-il envisageable, tout comme vous consentez des baisses de prix à vos clients en échange d'allongement des contrats, que BOURBON renégocie les loyers payés aux leaders auxquels vous avez vendu votre flotte ? C'est ma première question. Ma deuxième question porte sur le pourcentage de la partie de la flotte en hivernage. Y a-t-il un risque qu'une partie de cette flotte ne revienne jamais en service ? Y aurait-il, dans ce cas-là, des dépréciations d'actifs ?

### **Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON**

Merci pour vos deux questions.

Concernant les loyers et le pourcentage des loyers sur l'EBITDAR, nous sommes à trente-deux et quelques pour cent, donc légèrement supérieurs à 30 %. C'est principalement lié à ce bas de cycle de l'offshore pétrolier. Tout cela remontera probablement dès que le marché remontera. Nous avons en effet négocié des baisses momentanées de loyer sur les deux prochaines années, avec nos partenaires financiers qui sont propriétaires de certains navires. Cette baisse de loyer aura un impact cash, mais compte tenu des normes IFRS, qui demandent à un lissage des loyers étant donné que la prestation reste la même, elle ne se verra pas sur les comptes publiés.

En ce qui concerne les risques de dépréciation, les risques que les navires qui sont désarmés ne reprennent pas le service, je souhaite répondre de la façon suivante. Tout d'abord, les navires que l'on a désarmés sont pour la plupart des navires récents. Vous avez vu que l'âge moyen de la flotte de

BOURBON est très jeune. Ces navires sont donc tout à fait adaptés au marché. Lorsque le marché repartira, ces navires pourront repartir. En ce qui concerne ensuite les dépréciations éventuelles de navires, nous faisons chez BOURBON une réévaluation de la flotte par des brokers indépendants tous les 6 mois. Nous avons encore, malgré la baisse de la valeur des navires (valeur broker), 480 millions d'euros de potentiels gains par rapport à la valeur nette comptable dans les comptes. Nous avons donc un matelas confortable encore sur la valeur des navires par rapport à la valeur dans les comptes. On ne voit donc pas de risque de dépréciation d'actifs dans l'année qui vient.

Une autre question ?

## Guillaume DELABY, Société Générale

Bonjour. Merci de prendre ma question. Félicitations tout d'abord pour les précisions que vous nous avez données. La présentation était très détaillée. C'est une chose très agréable.

Deux petites questions. Sur les free cash-flow en 2016, peut-on avoir une idée du montant d'investissement que vous prévoyez ? 180 millions d'euros, 200 millions d'euros, est-ce quelque chose qui vous semble raisonnable ?

Deuxième question. Vous voyez plutôt un bas de cycle dans le courant de l'année 2016, suivi d'une petite reprise. Pensez-vous que votre programme de réduction des coûts est suffisant pour permettre à BOURBON de devenir à un résultat net positif vers 2017-2018 ? Plus généralement, quand pensez-vous dans vos plans BOURBON revenir à un résultat net positif ?

## Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON

Je vais répondre à la première question sur le free cash-flow et le montant des investissements prévus pour 2016. Vous êtes bien dans la fourchette des investissements prévus, de l'ordre de 180-200 millions d'euros. Il faut noter qu'il y a dans ces investissements les *dry docks* qui sont, vous le savez, comptabilisés chez BOURBON en ligne Capex et amortis sur 3 ans. Ces investissements représentent environ 80 millions d'euros. Ils sont inclus dans la fourchette que vous donniez.

Les réductions de coûts ont été amorcées en 2014. Elles ont été accentuées en 2015. On n'a pas encore vu le plein effet des plans d'action menés. Tout d'abord parce qu'il y a toujours un retard. Lorsque notamment on désarme les navires, il faut attendre quelques mois pour voir les coûts réellement baisser. Factures à recevoir, congés du personnel et autres font qu'il y a un petit décalage. On a accentué le désarmement des navires en fin de période 2015. En 2016, on aura le plein effet de ces mesures. On a encore des restructurations à faire. Là encore, on attend d'autres réductions de coûts dans l'année qui vient.

S'agissant du résultat net, les choses vont bien évidemment s'améliorer, compte tenu du fait que l'on se trouve en fin de plan d'investissement. Par contre, je ne peux pas vous en dire plus, étant donné que nous donnons des objectifs non chiffrés, des tendances. Nous ne souhaitons pas donner de prévisions chiffrées.

Je pense avoir répondu à vos questions.

Une autre question ?

## Jean-Luc ROMAIN, CM CIC Securities

J'ai deux questions. La première porte sur le plan de cession de 2,5 milliards. Pouvez-vous nous dire où vous en êtes et ce qu'il reste à faire ? Avez-vous un timing en tête. La deuxième a trait aux livraisons de 2016. Si je comprends, le floatel que vous construisez en collaboration avec un partenaire d'Afrique de l'Ouest n'est pas inclus dans la livraison de cette année. Pouvez-vous nous donner une indication du Capex à cette barge d'hébergement ?

## Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON

Je réponds tout d'abord à la première question. On a en effet vendu pour 1,8 milliard de dollars de navire, alors que le plan *Asset smart* prévoyait 2,5 milliards de dollars. Nous sommes toujours en discussion pour d'autres ventes. Le marché étant ce qu'il est, il est clair qu'il y a moins d'appétit qu'auparavant pour accueillir des navires offshore aujourd'hui. On a toujours des discussions en cours. Mais on ne peut pas en dire plus aujourd'hui.

En ce qui concerne le floatel, nous avons effectivement en commande une barge dernière génération DP3 600 lits disponibles pour les clients à bord, avec une surface de pont importante et qui répondra parfaitement aux exigences des pétroliers qui ont de nombreux FPSO en production, lesquels subiront des périodes de maintenance. Pour ces périodes de grosses maintenances, il est nécessaire d'avoir une barge collée au FPSO sans bien sûr le toucher, avec des passerelles stabilisées permettant le transfert du personnel du FPSO vers la barge et de faire avec une grue des opérations de soudure à chaud sur la barge (alors que c'est totalement proscrit sur les FPSO qui produisent pétrole et gaz). Ce navire arrivera probablement début 2017. Il a été commandé en partenariat avec d'autres investisseurs (à 50 %). IL n'est pas dans le budget 2016.

## Géraldine VITTE, Directrice financière

Nous avons une question d'un internaute. Il nous demande si la couverture dollar aura un effet sur l'EBITDA ou sur le résultat financier. Il s'agit d'une couverture de chiffre d'affaires qui aura donc un effet sur l'EBITDA et non sur le résultat financier.

## Christine ROPERT, Gilbert Dupont

Bonjour. J'ai juste une petite question. Qu'est-ce qui vous donne confiance par rapport à la perspective de rebond sur le deuxième semestre ? Pourriez-vous refaire un petit point sur la flotte qui est actuellement « stockée » au niveau mondial ?

## Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON

Certains analystes, mais aussi certains de nos grands clients pensent que la baisse de la production va commencer à se faire sentir. Naturellement, le prix du pétrole devrait se raffermir dans le courant du deuxième semestre. C'est l'avis de nombreux spécialistes et acteurs du secteur pétrolier. Si tout cela se passe, compte tenu du fait que les opérateurs pétroliers ont véritablement réduit drastiquement tous leurs coûts, nous pensons qu'au deuxième semestre nous aurons plus d'activité liée à la maintenance de ces installations pétrolières, car ces installations pétrolières sont toujours en

production et il faut nécessairement réaliser des opérations de maintenance. Le maintien de la production des champs existants demande pas mal d'opérations, comme la stimulation ou autre. Tout cela contribue à une demande supérieure de navires. On peut donc anticiper une légère augmentation de la demande de navires, si ceux-ci sont bien sûr prévus pour réaliser ce type d'opérations. On n'anticipe pas hélas de rebond de toutes les activités de forage liées soit à l'exploration soit au développement des champs en construction, puisque tout cela fait partie des budgets décidés à l'avance. On ne revoit pas de rebond cette année.

En ce qui concerne la flotte désarmée dans le monde, il est clair qu'il y a un grand nombre de navires désarmés dans le monde, principalement en Mer du Nord, mais aussi en Chine, dans les chantiers des navires qui avaient été commandés par des armateurs ou des investisseurs, quelquefois non-armateurs de navires, non professionnels dans l'armement de navires. Ces navires sont donc gelés dans les chantiers ou n'ont pas trouvé acquéreurs, n'ont pas été payés par les armateurs. Il est certain qu'il existe un stock important de navires. Mais encore une fois, nous sommes dans un métier de services, pas uniquement de mise à disposition de navires. Et on le voit tous les jours avec nos clients qui ont besoin d'un service et qui dans la situation actuelle souhaitent bien sûr réduire leurs coûts, rationalisent leurs achats de services navires en consultant les trois ou les cinq premiers armateurs de ce métier, sans consulter les autres. C'est une tendance lourde dans notre secteur. C'est la raison pour laquelle vous avez pu constater les facteurs de résilience que nous avons aujourd'hui dans ce marché très dégradé.

Voilà ce que je peux répondre sur ce sujet.

## **Jean-Luc ROMAIN, CM CIC Securities**

Vous avez évoqué notamment la stimulation des moyens de maintenance de la production. Pouvez-vous nous rappeler combien de navires de votre flotte sont équipés et dans quelle zone ils travaillent ? Pouvez-vous également nous dire quelles sont les perspectives liées à l'ouverture du Mexique ? En voyez-vous déjà les premiers effets ? Est-ce que la baisse du pétrole a également un effet important au Mexique ?

## **Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON**

On a aujourd'hui cinq navires qui ont un « thread » de simulation installé par nos clients. Mais la plupart de nos navires PSV, de taille moyenne, ont la capacité de travailler sur ces opérations de stimulation. J'ai parlé de stimulation, parce que c'est l'activité de maintien de production la plus connue, mais il y en a bien d'autres liées à ces activités de maintien de production.

Pouvez-vous s'il vous plaît répéter votre seconde question ?

## **Jean-Luc ROMAIN, CM CIC Securities**

C'était sur l'activité au Mexique. D'un côté on a une plus grande ouverture du pays, de l'autre on a des budgets qui, je crois, sont en baisse chez Pemex. Je voulais que vous fassiez un petit point sur l'activité au Mexique.

## Christian LEFÈVRE, Directeur général de BOURBON

Il est vrai que nous nourrissions de grands espoirs avec la perspective de l'ouverture de concessions pétrolières internationales au Mexique. Cela sera probablement retardé dans le temps, mais les accords de concessions existent. En ce qui concerne l'activité du pétrolier national, Pemex, il est sûr que les budgets ont été revus à la baisse. Mais nous conservons tout de même une flotte au Mexique sur la base de contrats long terme. Et bien que nous envisagions probablement encore quelques réductions cette année, nous pensons conserver une grande partie de la flotte que nous avons au Mexique sur contrat libéré.

Je vous remercie pour votre présence à cette conférence. Et nous vous donnons rendez-vous pour l'assemblée générale le 26 mai 2016 et la publication du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre qui aura lieu le 4 mai 2016. Merci, je vous souhaite une bonne journée.