

Paris, 28 août 2013

Résultats semestriels 2013

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Bonjour Mesdames, bonjour Messieurs, je vous remercie pour votre fidélité à Bourbon, surtout en cette période un peu spéciale de retour de vacances, je salue les internautes qui nous regardent à travers le monde et comme toujours chez Bourbon, quelques consignes de sécurité dans cette salle. Vous avez 3 issues de secours, 2 issues au fond une issue à votre droit près de la scène, et nous sommes au sous-sol donc il faudra regagner le rez-de-chaussée et le point de rencontre se trouve avenue Georges V à l'extérieur.

Je précise qu'il n'y a pas d'exercice de sécurité aujourd'hui.

Aujourd'hui Laurent Renard vous présentera nos résultats, ensuite Gaël vous parlera du marché, il fera un point sur nos opérations et je reviendrai vous parler de stratégie et des perspectives. Merci.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Bonjour Mesdames, bonjour Messieurs. Merci Christian.

Bourbon, aujourd'hui, affiche pour le premier semestre 2013 des résultats solides. Le marché est favorable et nous continuons à croître, la flotte a augmenté, nos tarifs journaliers augmentent, nos taux d'utilisation restent élevés et tout ça se traduit par une meilleure rentabilité. L'environnement favorable, Gaël va revenir sur les drivers habituels, pour ce qui est de l'environnement macro-économique, vous voyez que le prix du baril est resté très élevé à 107 USD, les investissements des pétroliers sont toujours importants et soutenus et le taux de change du semestre a moyenné à 1,31.

Des résultats solides, donc, vous voyez en première ligne la poursuite de la croissance de la flotte à 472 navires à la fin juin, c'est une augmentation de 6 % par rapport à la même période de l'année précédente. Un chiffre d'affaires à 647,09 M€ qui progresse et qui bénéficie de (DERET) en progression et d'un effet périmètre de consolidation favorable.

Un EBITDA avant loyer des coques nues, alors je vous rappelle qu'au cours du 2ème semestre 2012, nous avons cédé 3 navires et que ces navires ont été pris en location coque nue. Donc nous les faisons apparaître sur une ligne spécifique désormais, c'est la ligne des coûts des loyers coque nue et nous faisons donc apparaître l'EBITDAR hors plus-value en amont de cette ligne : coût des loyers coque nue. Cette ligne coût des loyers coques nues reste modeste pour le premier semestre mais vous savez que derrière, l'opération de cession de nos 51 navires à ICBC Leasing va venir changer les choses.

Un résultat opérationnel de 92,1 M€ en progression là encore.

Au-delà du résultat opérationnel, le résultat financier à 44,1 M€ de charges nettes est composé comme à l'habitude de deux éléments, le coût de l'endettement net à 36,1 M€ qui est en légère augmentation à la suite de la légère augmentation de l'endettement net sur le semestre en attente de la réduction de la dette dès que nous aurons encaissé les cessions des navires à ICBC Leasing, et puis une ligne Autres charges et produits financiers qui est essentiellement composée vous le savez, d'un résultat de change sur le 1er semestre 2013. Nous avons entre autre une charge latente de change du fait du « mark to market » au 30 juin de 5 M€.

Les impôts sur les sociétés augmentent sensiblement d'une année sur l'autre à 17,1 M€. Ils sont en phase avec ce qui s'est passé au 2ème semestre de l'année 2012. Ils augmentent pour un certain nombre de raisons, ils augmentent du fait de l'effet de périmètres de consolidation dont j'ai parlé, ils augmentent parce que des résultats en augmentation, notamment dans des pays à forte fiscalité, se traduisent par une fiscalité plus lourde et puis, la fiscalité ce n'est pas un long fleuve tranquille, donc d'un semestre sur l'autre vous avez d'autres éléments comme par exemple des contrôles fiscaux qui peuvent changer les choses d'un semestre sur l'autre. Le résultat net atteint 30,9 M€, les minoritaires récupèrent 16,5 M€ des résultats. Ça c'est la conséquence directe de ces changements de périmètres de consolidation, entre autre, nous avons consolidé en intégration totale et non plus proportionnelle des sociétés d'Amérique Latine, c'est venu augmenter le chiffre d'affaires, l'EBITDA, mais nos partenaires ont continué à avoir le même droit au résultat de ces sociétés et donc c'est à travers la ligne des minoritaires que les choses se sont rétablies pour arriver à un résultat net part du groupe de 14,4 M€.

Commençons par regarder les résultats dans la Marine de services.

Les trois segments qui composent la Marine de service sont en progression tant en séquentiel que d'une année sur l'autre. Cela s'explique par la poursuite de la croissance de la flotte, la poursuite de la croissance des tarifs journaliers, des taux d'utilisation soutenus et puis cet effet de périmètre de consolidation favorable.

Cela se traduit donc par un chiffre d'affaires de 527,3 M€ et un EBITDAR hors plus-value de 165,9 M€.

L'activité Subsea services

La rentabilité est à nouveau en augmentation, vous voyez qu'on passe progressivement de 15,1 au premier semestre 2012, 15,9 au second semestre 2012 et 17,5 % sur le ratio EBITDA sur capitaux engagés moyen hors acomptes, le semestre a vu l'entrée en opération de 2 nouveaux bateaux de la série Bourbon Evolution. Les taux d'utilisation sont élevés à plus de 89 % et donc le chiffre d'affaires à travers entre autres des tarifs journaliers en augmentation atteint 109 M€ sur le semestre, une belle performance du Subsea.

L'opération de cession de 51 navires qui vous avait été annoncée au mois de mars 2013 et qui avait été précisée en avril 2013 lors de la signature d'un accord avec ICBC Leasing a continué à progresser. Nous avons d'ores et déjà signé la vente de 9 navires, des navires qui sont déjà en opération. Je vous rappelle que dans les 51 navires, nous avons 24 navires déjà en opération dans la flotte de Bourbon et 27 navires qui étaient en construction. Nous avons donc maintenant signé le détail de la documentation pour les 9 premiers navires en opération pour un montant de 144 USD.

Qu'en est-il sur les comptes du 1er semestre 2013 ?

Dans la mesure où ces bateaux n'étaient pas encore transférés au 30 juin 2013, le compte de résultat n'a pas été impacté par cette opération.

Par contre, au bilan, pas de changement sur le total du bilan, bien sûr, mais un changement dans la présentation du bilan. En application des règles comptables, nous avons descendu en bas de bilan les actifs destinés à la vente. Et en ce qui concerne l'opération de cession des 51 navires,

nous avons descendu du poste immobilisation, d'une part immobilisation des navires déjà en opération pour les 24 et d'autre part des navires en cours de construction pour les 27 autres, un montant total de 717 M€.

En conclusion, des résultats sur le semestre qui sont solides dans un marché toujours favorable, une flotte qui continue à croître, des tarifs journaliers toujours positivement orientés, des taux d'utilisation élevés, réduction des coûts unitaires d'un semestre sur l'autre et bientôt mise en œuvre de la cession des 9 premiers navires et réduction rapide de la dette d'ici la fin de l'année.

Mesdames, Messieurs, je vous remercie et je vais passer la parole à Gaël qui va vous parler des opérations.

Gaël BODENES – Directeur général délégué - Opération

Merci Laurent. Bonjour Mesdames, bonjour Messieurs.

Du point de vue activités, ce premier semestre a été marqué par une croissance maîtrisée dans un marché porteur. Je vous propose de regarder dans une première partie les éléments-clés de ces 6 premiers mois. Nous verrons, et c'est la bonne nouvelle, l'importance de nouvelles zones de croissance que sont le Moyen-Orient, l'Asie mais aussi la zone Caraïbes, Mexique.

Dans une deuxième partie, je vous propose de regarder le marché de façon détaillée.

Nous verrons là aussi l'importance de l'offshore continental qui confirme le succès de nos Bourbon Liberty.

Alors quels sont les éléments-clés de ce premier semestre ?

C'est une croissance maîtrisée, nous avons pris livraison de 19 navires, soit un navire tous les 10 jours. Ce sont des performances sécurité en amélioration et des tarifs en progression dans toutes les régions.

C'est l'excellence opérationnelle. Nous avons une flotte moderne et fiable et nous nous concentrons sur la préparation du futur à travers notre plan « Transforming for Beyond ». Le marché quant à lui est au rendez-vous tout particulièrement en offshore continental. Les foreurs ont commandé sur ce semestre 36 appareils de forage et l'activité en offshore profond a été soutenue tout au long de ces six mois. L'offre mondiale de navire confirme le succès des navires modernes tout particulièrement en offshore continental, les Bourbon Liberty, en offshore profond, 64 navires ont été livrés.

Ce sont des résultats solides en opération, confirmés par des performances sécurité en progression. La sécurité reste la priorité numéro 1 du groupe. Nous avons travaillé 22 million d'heures sur ce semestre. Les résultats sont de 0.54 incidents par million d'heures travaillées. Ce sont des résultats parmi les meilleurs de l'industrie et qui continuent à progresser.

C'est une croissance maîtrisée grâce à une flotte moderne et fiable. Nous avons dorénavant en offshore 471 navires en opération, une des flottes les plus modernes du marché avec 6 ans de moyenne d'âge, une flotte fiable, un taux de disponibilité à 93,5 %, en ligne avec nos objectifs, légèrement en baisse par rapport à l'année 2012 mais ceci s'explique par le fait que nous avons profité des mauvaises conditions météorologiques en Mer du Nord et de la mousson en Asie pour réaliser des arrêts techniques programmés.

Ce sont des résultats solides en opération grâce à de nouvelles zones de croissance. Nous opérons dorénavant plus de 96 navires en dehors de l'Europe, en Afrique de l'Ouest bien sûr avec 307 navires en opération mais nous avons sur le continent américain de nouvelles zones de croissance, ce sont les Caraïbes, Cuba, Trinidad, la Guyane française avec plus 6 navires en opération sur ce semestre, mais c'est aussi au Moyen-Orient, Méditerranée, Inde, une croissance

de 15 % en terme de navires plus 6 navires et enfin, en Asie du Sud-Est, là aussi 4 navires supplémentaires.

En conclusion de cette première partie, c'est une croissance maîtrisée dans un marché porteur grâce à des tarifs en hausse et des taux d'utilisation élevés.

Vous voyez la courbe du haut en noir avec des points jaunes, ce sont les taux d'utilisation. Ils sont élevés à plus de 89 %. Ils évoluent dans le tunnel optimum d'opération ce qui permet aux tarifs derrière de continuer à progresser. Et c'est la courbe bleue que vous voyez entre le 2^{ème} trimestre de l'année 2012 et le deuxième trimestre de l'année 2013, le tarif progresse de 5 %.

Dans cette deuxième partie, je vous propose de regarder le marché de façon détaillée, segment par segment. L'offshore profond, tout d'abord, c'est une activité soutenue tout au long du trimestre, de nombreuses campagnes d'exploration ont eu lieu en Afrique de l'Ouest, en Angola, mais aussi en Asie. Ce sont ces campagnes qui ont tiré ce segment des PSV de taille moyenne et large. Il est à noter, en Mer du Nord, le développement ou la poursuite du développement de la Mer de Barents avec l'attribution de 20 licences dont 4 en Norvège.

Je vous rappelle que la Mer de Barents potentiellement permettra de doubler à terme la taille du marché en Mer du Nord.

Vous voyez une belle photo du Bourbon Calm en opération en Mer d'Irlande avec un beau coucher de soleil de printemps.

Bourbon, en offshore profond c'est 73 navires en opération. Nous avons pris livraison d'un PSV large et d'un AHTS. Ce sont des taux de contractualisation élevés à 78,1 %. Le taux de contractualisation, je vous le rappelle, mesure le pourcentage de contrats long terme de plus de 6 mois.

Les tableaux de bord, quant à eux, reflètent notre politique commerciale, des taux d'utilisation élevés et des tarifs journaliers qui progressent grâce au renouvellement des contrats en particulier sur le segment des PSV et la mise à disposition de nouveaux navires sur ce semestre.

Notre objectif est inchangé en offshore profond, maintenir un taux de contractualisation élevé à des tarifs adaptés.

L'offshore continental, sur ce semestre, quant à lui, c'est la bonne nouvelle. Je vous le disais, les foreurs ont commandé 36 appareils de forage sur ce semestre. C'est énorme. C'est plus que toute l'année 2012. Un appareil de forage coûte en offshore continental entre 200 et 400 M USD, on parle donc d'un investissement sur ce semestre de plus de 10 milliards de dollars.

Le marché a reflété ce dynamisme avec des campagnes d'exploration, une demande accrue en particulier pour les AHTS en Asie et en Moyen-Orient, mais aussi dans de nouvelles zones en Caraïbes, je vous en parlais précédemment.

Nous opérons dorénavant sur ce segment 109 navires. Nous avons pris livraison de 3 Bourbon Liberty 300 et 4 Bourbon Liberty 150, les PSV.

Vous en voyez 2 sur cette photo, l'Alta Mira et l'Alvarado, 2 Liberty 150 qui ont été livré au chantier sino-pacifique en Chine et qui opèrent dorénavant au Mexique, en contrat long terme.

Le taux de contractualisation est de 67,3 % à fin juin.

Les tableaux de bord montrent des taux d'utilisation élevés supérieurs à 89 % sur ce segment.

Les tarifs moyens dans chaque région progressent.

Alors je vous dois une explication sur ce diagramme de droite. Nous avons alloué plusieurs navires dans les zones Asie et Moyen-Orient où les tarifs moyens sont plus faibles que la moyenne de nos tarifs généraux. Nous avons donc eu un mix géographique ce qui explique le

dernier bâton de la courbe de droite mais les coûts opérationnels sont en adéquation avec ces nouveaux tarifs. Donc je vous confirme bien, les tarifs augmentent dans toutes les régions en offshore continental.

Notre objectif sur ce segment est de continuer à augmenter notre taux de contractualisation tout en continuant à remonter les tarifs.

Le segment des navires crewboats, quant à lui, est resté très actif, principalement tiré par le haut du segment, les FSIV et les gros Surfers. En Afrique de l'Ouest, bien sûr, Nigeria et Cameroun tout particulièrement mais aussi de nouvelles zones, en Malaisie, avec le succès sur des gros Surfers et les FSIV dans la zone Caraïbes pour des contrats à Trinidad.

C'est un segment qui est orienté vers la qualité de service et le confort des passagers. Vous voyez sur cette photo le nouveau siège que nous installons dorénavant sur nos Surfers 19000 qui n'ont rien à envier à la classe affaire des avions.

Le nombre de navires en opération est de 270. Nous avons pris livraison de 3 FSIV et de 6 Surfers sur ce semestre.

Le taux de contractualisation, quant à lui est de 68,2 % à fin juin.

Le tableau de bord montre des taux d'utilisation en baisse mais sur le segment des petits crewboats. Ces petits crewboats ont un très faible impact sur le chiffre d'affaires de ce segment. Les tarifs moyens journaliers, quant à eux, progressent, tirés par les FSIV et les gros Surfers.

Notre objectif sur ce segment est d'augmenter nos taux d'utilisation tout en continuant à des tarifs adaptés.

L'activité Subsea, elle aussi, progresse. Les dépenses de nos clients continuent à progresser, plus de 36 % à l'horizon 2016. L'activité Subsea c'est dorénavant 2 grosses zones, une en Amérique et une en Afrique avec une troisième zone, l'Asie, qui progresse fortement.

Un point notable à voir, ce sont les nouveaux équipements (plus de la moitié) qui dorénavant sont installés à plus de 1.500 mètres de profondeur. C'est une bonne nouvelle, car ces profondeurs correspondent aux caractéristiques techniques de nos Bourbon Evolution dont nous prenons livraison ou qui sont en cours de construction.

Nous opérons dorénavant 19 navires. Un Bourbon Evolution a été livré sur ce premier semestre. Le Bourbon Evolution 803 qui opère dorénavant en contrat long terme en Afrique de l'Ouest. Le taux de contractualisation est de 68,4 % à fin juin.

Les tableaux de bord montrent des taux d'utilisation élevés, légèrement impactés par les arrêts techniques programmés et les tarifs moyens journaliers continuent à progresser au rythme des livraisons de nos Bourbon Evolution. Notre objectif est de maintenir les taux d'utilisation à des tarifs satisfaisants.

Avant de conclure, je souhaiterais vous faire un point sur la préparation du futur et notre plan « Transforming for beyond » pour la partie Opération.

La partie Opération ce sont 3 axes de développement, nos clients avec « My Bourbon », nos équipes, « Under the Flag of Excellence », et nos opérations, the « Bourbon Way ».

« My Bourbon » : c'est une plate-forme web en cours de développement qui sera testée auprès de 3 de nos clients d'ici la fin de l'année et c'est le renforcement pays par pays, client par client du plan de réduction de consommation de fuel.

« Under the Flag of Excellence » : nous avons lancé en début d'année une enquête d'engagement auprès de tous nos personnels. Cette enquête a eu beaucoup de succès puisque plus de 6500 personnes y ont répondu. Nous sommes en train d'analyser les résultats et nous mettrons en

place un plan d'action d'ici la fin de l'année afin de répondre à la demande de nos équipes. C'est aussi l'accélération du plan de formation « Growing together ».

Nos opérations : c'est l'accélération de la standardisation des procédures, et ceci grâce aux séries de navires et c'est le déploiement de la « business intelligence », tout particulièrement auprès de nos managers, les contract managers et les operation managers, ce qui leur permet d'avoir en temps réel des indicateurs opérationnels qui leur permettent de répondre à la fois aux navires mais aux clients de façon optimum.

En conclusion,

C'est une stratégie adaptée au marché. Le marché est au rendez-vous, tout particulièrement en offshore continental, les tarifs progressent dans toutes les régions, l'offre mondiale de navire confirme le besoin en navires modernes. C'est précisément ce sur quoi nous avons misé avec des navires fiables, adaptés aux besoins de nos clients. Nous sommes dans les zones de croissance, en Afrique, bien sûr mais aussi en Asie, au Moyen-Orient, dans la zone Caraïbes, Mexique, au bon endroit, au bon moment avec les bons navires.

Nous nous concentrons dorénavant sur le futur, c'est le plan « Transforming for Beyond ».

Puisque nous parlons de futur, je vais passer la parole à Christian qui va vous présenter les perspectives.

Je vous remercie.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Merci Gaël pour toutes ces précisions sur nos opérations et aussi sur le marché.

Alors voyons maintenant pourquoi Bourbon s'est bien préparé pour bénéficier pleinement du marché favorable du secteur de l'Oil & Gas.

Les investissements futurs du pétrolier sont prometteurs. Dans ce marché porteur nous avons une opportunité réelle dans l'offshore continental, on va l'expliquer et Bourbon s'attache à satisfaire les priorités de ses clients avec ses programmes d'excellence opérationnelle. Et enfin, Bourbon est engagé dans la réduction de sa dette.

Alors nos résultats sont en progression régulière et ils sont portés par l'augmentation des tarifs.

Je reviens sur les tarifs de la Marine de service qui s'élèvent à 10.274 USD/jour sur ce semestre. Il faut noter qu'au premier semestre 2011, ils étaient en dessous de 9.000 USD, donc on voit que la progression a été régulière et constante et significative.

Pour ce qui est du Subsea, il s'élève maintenant à 40.262 USD/jour et on peut noter qu'au premier semestre 2011, ils étaient au niveau de 34.000 USD/jour, donc là aussi, vous voyez une progression significative.

En termes de résultats financiers, l'EBIT, hors plus-values de cession – vous savez qu'on a eu une plus-value de cession de 23 M€ au deuxième semestre 2012 – l'EBIT est en progression de 22,6 % et notre marge EBITDA/Chiffre d'affaires augmente de 1,3 point.

Alors lorsque l'on analyse les prévisions d'investissement des pétroliers, ils sont très conséquents. Vous voyez, on prévoit un CAPEX global sur la période 2012/2018 de l'ordre de 700 Milliards d'USD, dont 62 % sera toujours réalisé dans l'offshore continental.

Alors vous voyez aussi que Bourbon est particulièrement bien positionné dans les zones à plus forte croissance. L'Asie qui représente 146 Milliards USD d'investissements, l'Afrique, 120 Milliards et l'Europe qui ici, comprend la Méditerranée où Bourbon est bien positionné et où les investissements sont prévus à 135 Milliards d'USD.

La demande des navires en offshore continental va augmenter.

Comme le disait Gaël, le nombre d'appareils de forage en offshore continental, ce qu'on appelle les jack-up, est en forte progression. Il est aujourd'hui sur le tableau de gauche de 500 appareils de forage en service avec des taux d'utilisation qui ne cessent de croître, 86 % pour ce semestre alors que fin 2010 ce taux d'utilisation était à 69 % et en termes de commandes, 108 Jack-ups sont en construction pour des livraisons dans les années futures et ce record historique, 36 appareils de forage commandés sur ce seul semestre.

Il faut rappeler que 2 à 4 navires offshore continental, type Liberty, sont nécessaires pour assister, remorquer, ravitailler, chaque appareil de forage Jack-ups.

Donc une demande qui va augmenter alors que l'offre, elle, restera limitée. Voyons pourquoi.

Tout simplement parce que le nombre de navires en construction n'est que de 7 % de la flotte en service alors que si l'on prend le périmètre global qui inclut les navires achetés PSV de l'offshore profond et de l'offshore continental, ce taux est plutôt de 17 %.

Donc on voit moins de navires en construction et de surcroît 34 % de cette flotte en service a plus de 20 ans et est considérée comme obsolète par la plupart de nos clients. Donc on voit que cette offre va être limitée et que Bourbon qui a investi régulièrement depuis 2005 et qui possèdera très prochainement 115 Bourbon Liberty construits en série, innovants, diesel électrique, à faible consommation de gasoil sera tout à fait bien placé pour profiter de ce marché porteur.

Alors comme je le disais en introduction, nous pensons réellement que la clé du succès c'est satisfaire les priorités de nos clients. Et aujourd'hui elle tourne autour de l'excellence opérationnelle et chacun vise à opérer sans incident.

A travers « Transforming for Beyond », dont Gaël vous a parlé, Bourbon répond à ce challenge avec ces trois plans d'actions.

Je reviendrai sur chacun de ces volets et le premier volet qui vise nos clients c'est plus de transparence en donnant accès à une partie de nos informations opérationnelles, à ces clients en temps réel. C'est aussi en faire une évaluation avec eux en partageant le suivi des indicateurs et la réalisation de nos plans d'actions. Et c'est aussi planifier des actions communes c'est à dire réduire, optimiser l'utilisation des navires avec eux, l'utilisation des navires sur les champs, les aider à réduire la consommation de carburant sur les champs de nos navires et d'autres navires et même optimiser les structures de flottes en type de navires, en nombre de navires. C'est à dire être leur conseiller pour optimiser leurs opérations logistiques.

Le deuxième volet est tourné vers nos équipes, sous le pavillon de l'excellence, c'est à dire développer la compétence de nos équipes, partout dans le monde. Alors la compétence c'est, non seulement dans nos métiers la qualification maritime réglementaire mais c'est aussi et surtout la formation interne pour acquérir les standards BOURBON, induction, simulateur, formation spécifique aux opérations de remorquage, d'ancrage, offshore, très spécifiques que l'on n'apprend pas à l'école, c'est aussi la gestion de l'expérience avec la mise en place d'un minimum requis par poste et par type de navire et c'est aussi et ça, c'est le fer de lance de nos clients, la motivation des équipes c'est à dire mesurer et avoir des plans d'actions pour améliorer l'engagement, soutenir l'engagement, et évaluer la conscience professionnelle et la bonne attitude au travail sur nos navires.

Le troisième volet opérationnel c'est rendre nos navires plus fiables, c'est à dire travailler sur ce qu'on appelle l'intégrité des navires, et pour cela nous avons une organisation adaptée pour obtenir et réussir à obtenir cet objectif ambitieux d'un taux de disponibilité de 95 %.

Alors tout d'abord nous avons, pour préparer nos plans de maintenance, décidé d'organiser une équipe chez Bourbon Black Sea à Bucarest, de 18 personnes. Ils préparent les plans de

maintenance, réalisent l'ingénierie de la maintenance. Ensuite Bourbon Docking est installé maintenant à Dubaï depuis deux ans et nous voyons déjà les résultats positifs sur nos arrêts techniques et nous avons industrialisé les arrêts techniques depuis Dubaï où 28 personnes réalisent en soutien les arrêts techniques partout dans le monde de nos navires et cela va contribuer à réduire la durée de ces arrêts techniques et que l'on bénéficie de l'effet de série et de la standardisation.

Ensuite nous avons décidé de centraliser les achats à Dubaï en zone dollar, vous comprenez pourquoi avec une équipe de 22 personnes qui vont reprendre petit à petit l'ensemble des achats techniques c'est à dire toutes les pièces détachées, les moteurs et autres, que l'on doit acheter pour maintenir nos navires.

Tout cela s'est fait en support de nos shipmanagers qui réalisent la maintenance au quotidien avec les équipages des navires, bien sûr, mais aussi avec 440 personnes à terre qui sont en support et qui réalisent avec les équipages, ces opérations de maintenance journalière et les interventions quotidiennes que l'on doit avoir sur ces navires.

Alors pour atteindre ces objectifs de disponibilité de 95 % nous avons mis en place plusieurs indicateurs. Le taux d'arrêts non programmés qui est le taux d'incidents techniques, donc vous voyez qu'il est en bonne progression et que notre objectif est d'1,5 % de taux d'incidents, nous sommes à 1,7 % et là, on pense que c'est quelque chose de très important puisque au-delà de l'indisponibilité du navire, il faut savoir que cela perturbe énormément les opérations des clients d'avoir un navire qui tombe soudainement en panne.

Ensuite on mesure la durée moyenne en jours des arrêts techniques. Alors vous avez les arrêts techniques intermédiaires que l'on fait dans les périodes de 2 ou 3 ans, ce sont des arrêts techniques plus légers, vous voyez que là aussi nous nous sommes bien améliorés, 35 jours en 2010, 19 jours aujourd'hui. L'objectif est de 14 jours.

Ensuite vous avez les arrêts techniques de classification, ce sont des arrêts techniques de 5 ans, c'est une visite plus spéciale où on regarde tous les appareils de propulsion, ils sont inspectés, toutes les pièces d'usure sont changées, donc ce sont des arrêts techniques assez lourds. La progression est plus lente, c'est plus difficile, mais on progresse, nous sommes à 30 jours et notre objectif est à 25 jours.

Alors en parallèle à ces plans d'actions opérationnels, faisons le point sur l'exécution du volet financier de « Transforming for Beyond ».

En mars 2013 notre président vous a annoncé qu'une flotte de navires récents ou en cours de construction serait vendue par phases en 2013 et 2014 pour un montant total de 2,5 Milliards de USD et pris en location coques nues sur 10 ans.

Alors aujourd'hui nous avons un agrément signé pour la cession de 51 navires pour un montant à hauteur de 1,5 Milliards d'USD, la signature de la vente des 9 premiers navires pour 144 M USD est réalisée et la cession des 42 navires restants sera faite dans les 10 mois.

Nous confirmons l'objectif de cession pour un montant de 1 Milliard USD supplémentaire de navires d'ici fin 2014 et nous rappelons aussi que le coût total des locations devra rester inférieur à 30 % de l'EBITDAR généré par la flotte opérée par Bourbon qu'elle soit en propriété ou en location et que le produit des cessions sera essentiellement affecté à la réduction de la dette de Bourbon.

Nous confirmons aussi que nous avons un objectif de cash-flow positif dès l'année 2013, pour les années 2014 et 2015.

En conclusion nos perspectives sont solides, la demande des navires offshore est soutenue par le niveau d'investissement élevé dans le secteur. Il y a un environnement favorable en offshore continental, segment dans lequel Bourbon a investi dans des séries de navires innovants, nos

équipes sont focalisées sur la satisfaction des priorités des clients à travers nos plans et Bourbon est engagé dans la réduction de sa dette.

Je vous remercie pour votre attention et nous allons maintenant pouvoir répondre à vos questions dans un instant.

Questions - Réponses

M. Sgard, Intervenances

Je voudrais poser trois questions.

J'ai été étonné que vous ne fassiez aucun commentaire sur la baisse du résultat net, quand on le compare à l'évolution de l'EBIT ou de l'EBITDA pour le 1er semestre. Comme en principe vous nous avez indiqué qu'il n'y avait pas d'impact du changement de consolidation, pouvez-vous expliquer d'abord pourquoi il y a cette baisse du 1er semestre, qu'est-ce qu'il faut prévoir pour le reste de l'année et surtout le bénéfice net est quand même le paramètre ultime de la rentabilité, que pensez-vous que doit être la part du bénéfice net par rapport à l'EBIT dans les deux prochaines années.

Deuxième question : vous transformez assez considérablement la structure de votre activité pour préparer un après année 2015, pouvez-vous dire si l'après 2015 sera analogue à ce que nous connaissons actuellement, du fait de votre activité, ou bien il y aura des changements plus importants et de quelle nature ?

Troisième question : Vous avez indiqué que les situations de rentabilité des marchés étaient en général assez bonnes, vous savez aussi qu'il y a eu un accident assez grave dans l'activité et la rentabilité de la (SAIPEM) en Italie qui a entraîné une baisse assez sensible des résultats et une baisse encore plus forte du cours de bourse qui a baissé de plus de 50 % et ces difficultés ont été attribuées, notamment, à des problèmes de rentabilité en Asie. Est-ce que vous pouvez nous préciser s'il y a des analogies avec votre propre situation et qu'est-ce que vous pensez de cette évolution de la rentabilité, au moins d'un certain secteur d'activité en Asie. Merci.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Laurent va répondre à la première question et je vais répondre aux deux autres questions.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Sur les résultats nets, je vais aller un peu doucement et faire un peu de comptabilité si vous l'acceptez. Il y a deux lignes, une ligne résultat net et une ligne résultat net part du groupe. Alors soyons clair, -je reviendrai sur les minoritaires tout à l'heure qui concerne plus la ligne Résultat net que la ligne Résultat net part du groupe – le résultat Part du groupe au 1er semestre 2012 s'élevait à 17 M€ au 1er semestre 2013, il s'élève à 14,4 M€, il y a donc 2,5 M€ de réduction. Ces 2,5 M€, c'est la composition essentiellement de 3 éléments, un premier élément qui est le résultat opérationnel et oublions un moment les minoritaires, j'y reviendrai, un résultat opérationnel hors effets minoritaires et périmètre de consolidation, de l'ordre de 20 M€. C'est un premier élément.

Le deuxième élément c'est une fiscalité alourdie de 10 M€ et le troisième élément, c'est le résultat financier dans sa composante essentiellement résultats de change qui est passé d'un profit net de 1,4 M€ à une charge nette de 8 M€. C'est ça qui explique la réduction de 2,5 M€ du résultat net part du groupe.

M. Sgard, Intervenances (hors micro)

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Vous le savez, nous ne donnons pas de guide line sur nos résultats futurs. Ceci étant, dans la composition même, vous parliez du rapport de l'EBIT par rapport aux résultats nets, alors il va se passer plusieurs choses, il va se passer, avec l'arrivée de la cession des 51 navires et la location coques nues, j'avais eu l'occasion de l'expliquer au mois de mars, la structure même du compte de résultat va changer puisque vous allez avoir un EBITDA qui va diminuer du fait des loyers payés et a contrario, les frais financiers qui vont sensiblement réduire. Donc par rapport à l'EBIT le ratio ne va plus du tout être le même. Ça, c'est l'élément.

Maintenant, pour le reste, il y a un élément dans le résultat financier qui est l'élément de change et j'avais eu l'occasion lors de présentations précédentes de vous montrer la forte volatilité notamment des résultats de change latents puisque le « mark to market » structurellement est là et il va rester, sur longues distances, je vous l'avais démontré, je crois, tout ça s'estompe. Mais en instantané sur un semestre donné il y a une volatilité du résultat financier lié à la conversion « mark to market au 30 juin d'un certain nombre de postes du bilan. Et ça, ça a vocation à rester dans la structure de nos résultats, et ça fait donc toute guidance un peu compliqué, sur cet élément-là au moins.

La fiscalité, vous le voyez, évidemment c'est toujours pareil, on peut comparer la fiscalité, le verre à moitié vide et le verre à moitié plein. Je vous rappelle les trois chiffres, 7 M€ de charges de fiscalité au 1er semestre 2012, 15 M€ au 2ème semestre 2012 et 17 M€ au 1er semestre 2013. La vérité est entre les deux. Mais là aussi il y a des éléments qui ne sont pas permanents. Il y a des éléments structurants qui sont les éléments d'où proviennent nos résultats et quand nos résultats augmentent, ils augmentent entre autres dans des pays à forte fiscalité et puis il y a des éléments qui sont non récurrents de type par exemple contrôle fiscal.

M Sgard, Intervenances

Le bénéfice net est un paramètre qui n'est pas trop significatif quand on veut évaluer votre activité.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Non, je n'ai pas dit que le résultat net n'était pas un élément, c'est évidemment un élément important, je dis que sa volatilité, du fait de certains éléments, c'est une réalité qui va continuer. Il n'y a pas une formule magique qui à partir du résultat opérationnel, qui peut donner le résultat net, en tout cas, moi, je ne l'ai pas trouvé. Mais je n'ai pas dit que ce n'était pas important.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Pour votre deuxième question, il est vrai, nous sommes en train de transformer la structure du groupe, cela va nous donner un grand nombre de possibilités pour notre futur, après 2015, mais il faudra attendre la fin, probablement de l'année 2014 pour en savoir plus, nous ne souhaitons pas vous faire part des travaux de recherche que nous effectuons en ce moment.

Alors pour ce qui est de la rentabilité d'entreprise, et vous faites allusion à SAIPEM, SAIPEM vous le savez est un contracteur, travaille dans un environnement où le mode de contractualisation se fait avec obligation de résultat. Nous sommes plutôt une société de services où notre forme de contractualisation se fait avec une obligation de moyens. Donc les risques sur nos contrats et sur les contrats d'un contracteur de premier rang sont totalement différents, donc je ne pense pas qu'on puisse faire le parallèle. Donc en Asie, vous avez vu, nous avons une forte progression de

l'activité, 46 %, si ma mémoire est bonne, ça se fait à des niveaux de rentabilité correcte, les coûts d'exploitation en Asie sont très inférieurs aux coûts d'exploitation que l'on peut rencontrer dans d'autres régions du monde, donc nous n'avons aucun problème en Asie concernant la rentabilité.

Je crois que nous avons répondu à vos questions.

Une autre question ?

Geoffroy Stern, Kepler Cheuvreux

J'ai trois questions. La première, est-ce que vous pouvez donner le montant de la dette nette opérationnelle à la fin du 1^{er} semestre, quel est le montant des avances aux chantiers.

Ma deuxième question est sur les CAPEX, est-ce que vous pouvez donner une enveloppe de CAPEX sur la période 2013/2015.

J'ai aussi une question sur le free cash-flow, est-ce que vous vous attendez à ce qu'il soit positif dès cette année, il me semble que c'est ce que vous avez indiqué, ce qui m'a surpris.

Le dernier point, pour revenir sur les histoires de fiscalité, est-ce que vous pourriez me donner un taux d'impôt normatif pour Bourbon. On comprend bien qu'il y a des éléments non récurrents, mais en sous-jacent, qu'est-ce qu'il faut retenir sur la période 2013/2015 comme taux de fiscalité ?

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

La première question, c'est la dette nette opérationnelle, alors je rappelle que la dette nette opérationnelle c'est la dette nette telle qu'on peut la calculer au bilan, diminuée des acomptes versés sur des bateaux qui sont en cours de construction et donc pour lesquels nous ne générons aucun EBITDA par définition. Donc cette dette nette opérationnelle s'élève à 1,670 Milliards au 30 juin 2013, c'est la déduction de 524 M d'acompte, par rapport à une dette nette de 2,160 Milliards.

La deuxième question, c'est le taux d'impôt normatif, c'est difficile de le prévoir pour la raison que je vous ai donnée, une double raison, la fiscalité varie beaucoup d'un pays à un autre et les taux de croissance de nos opérations dans telle ou telle zone du monde varient dans le temps. Donc il y a un effet mixte qui est difficile à planifier ou en tous les cas à s'engager dessus, parce qu'on place les bateaux, essentiellement là où ça fait du sens.

Derrière le compte d'exploitation vous pouvez avoir, comme l'a expliqué Gaël tout à l'heure des « Dayrates » moins intéressants mais parce que parce que les coûts sont moins lourds aussi et donc quand on commence à saucissonner chaque ligne on se perd un peu dans le contrôle de gestion et donc, nous, on cherche avant tout la rentabilité et la rentabilité après impôt, et d'une période sur l'autre, il peut y avoir des mixtes géographiques qui font que le taux normatif d'impôt est difficile à donner. J'entends bien que votre question c'est hors élément exceptionnel, mais même en taux normatif c'est difficile d'être précis.

Les free cash-flow, Christian vous l'a dit, ils s'entendent évidemment en incluant la cession des navires, des 51 navires dont on a parlé. Ce calendrier des 51 navires je vous le rappelle, il y en a 24 en opération, ceux-là sont sur le point d'être cédés et encaissés et puis après il y a 27 navires qui sont en cours de construction dont certains vont être livrés d'ici la fin de l'année et seront cédés à ICBC Leasing dans la foulée. Et donc pour 2013, nous incluons, effectivement dans nos prévisions de free cash-flow positif ces rentrées de cash.

La question sur les CAPEX 2013/2015.

Sur le CAPEX vous avez une annexe dans les petits booklets qui vous ont été donnés qui font apparaître en page 55 le tableau habituel. Je vous rappelle que ce tableau vous donne une idée des livraisons de navires et c'est le coût de ces bateaux, ce n'est pas le cash-out. Ceci étant je

viens de vous dire que les acomptes sont de 525 M€ donc vous devriez avoir une petite idée de ce que peut être le cash-out sur cette période-là, sachant que ce tableau, c'est les commandes qui ont été passées et que nous n'avons pas encore engagés les 500 M€ dont on parlait au mois de mars, donc vous n'avez pas ces montants-là sur le tableau de la page 55.

Cyril Charlot, Sycomore

Sur les changements de périmètres que vous avez évoqués, est-ce que vous pouvez nous préciser... vous avez parlé du Brésil, est-ce que vous pouvez nous préciser quel pourcentage de minoritaires vous avez dans telle région, est-ce qu'il y a eu des impacts au niveau du bilan, en particulier sur la dette nette et en fait c'était des filiales qui étaient consolidées en proportionnel, si j'ai bien compris, maintenant vous êtes en global ? Est-ce que vous pouvez détailler un peu ceci ?

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Je crois que c'est important de commencer par ça, je le répète, il n'y a pas de changement de quotité de participation dans les filiales en question. Il y a simplement, et c'est important, il y a eu des négociations avec nos partenaires qui ont renforcé notre contrôle sur ces partenaires, qui permettent du coup une consolidation en intégration complète et non pas proportionnelle. L'intégration proportionnelle dans ces sociétés était de 50 % et donc effectivement, nous avons des éléments de consolidation dans la dette, de l'ordre de 30 millions de dette nette supplémentaire, donc ça a impacté la dette, c'est venu augmenter la dette. Il s'agit de sociétés d'Amérique Latine, pour répondre à votre question.

Jean François Granjon, Oddo securities

Trois questions. Sur les minoritaires, est-ce qu'on peut extrapoler le niveau du 1er semestre à l'ensemble de l'année.

Deuxième question : est-ce qu'on peut revenir sur la parité au dollar, vous avez évoqué des pertes de change, dont des pertes latentes, aujourd'hui on constate plutôt de nouveau une dépréciation de la parité euro/dollar donc comment l'intégrer, l'interpréter, comment vous le traitez ? Est-ce que vous pouvez nous rappeler votre sensibilité sur la variation euro/dollar et enfin vous évoquez... vous êtes très exposés en Afrique, 2/3 de l'activité, vous évoquiez effectivement un contexte un peu compliqué dont l'Egypte, mais peut-être pas uniquement l'Egypte. Est-ce que vous pouvez nous rappeler quels sont les risques potentiels de ce secteur d'activité dans cette zone relativement importante en termes de pondération pour votre chiffre d'affaires ?

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Alors je commence par répondre à votre dernière question sur l'exposition Afrique. Les 307 navires en exposition, c'est l'Afrique de l'Ouest uniquement, donc là, en Afrique de l'Ouest c'est plutôt stable et les opérations se déroulent sans aucun problème. En Egypte nous avons une dizaine de navires en ce moment en opération. Il faut savoir que ces navires travaillent toujours, ils n'ont jamais été interrompus, la situation est plus difficile et les relèves d'équipages se font maintenant depuis Chypre et plus depuis l'Egypte directement. Donc les navires vont à Chypre pour faciliter ces relèves d'équipages, mais l'activité continue globalement en Egypte.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

La première question, c'était les minoritaires et la question de savoir si le niveau des minoritaires va perdurer.

Alors oui et non. Oui au sens structurel du terme, c'est à dire les sociétés dont on a changé le périmètre de consolidation, ça y est, nous les avons changés, le contrôle, nous l'avons et donc nous allons continuer dans les semestres qui viennent à intégrer de façon globale et non plus proportionnelle ces sociétés. Ça, ça ne va pas changer. Après, évidemment, tout dépend des résultats des sociétés en participation mais structurellement nous avons franchi un palier, il faut vous attendre au même phénomène dans les semestres qui viennent.

Pour ce qui est de l'exposition au dollar, il faut savoir que cette année nous avons mis peu de couverture de change et donc je vous rappelle les règles de base, en tous les cas pour le compte de résultat, nous avons globalement 70 % de notre chiffre d'affaires en dollars et nous avons un peu plus de 30 % de nos coûts en dollars.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Coûts qui vont plutôt augmenter en zone dollar comme on le disait tout à l'heure, nous positionnons nos achats à Dubaï et c'est une des raisons de ce mouvement.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Il y a un autre élément aussi, nous vendons des bateaux et nous prenons ces bateaux en location coque nue. Ça sera des facturations en dollars donc ça, ça va être du coût dollar qui va arriver dans nos comptes.

Stéphanie Brunelle, Fin Uzes

Concernant les appareils de forage en construction, est-ce que vous pouvez nous dire combien de temps ça prend de les construire et sur les 500 appareils qui sont aujourd'hui existants, quelle est votre part de marché et quelle montée en puissance nous pouvons attendre venant des nouveaux appareils ?

Gaël BODENES – Directeur général délégué - Opération

Concernant les appareils de forage, en fait, il y a deux types d'appareils de forage. En offshore continental, la durée de construction est d'environ deux ans. Sur les appareils en offshore profond la durée de construction est plutôt aux alentours de 2 ans et demi. Concernant notre pourcentage, je dirais, il est faible, ça dépend des zones d'exploitation mais d'une façon globale, par rapport aux appareils de forage, on peut dire 10 % qui correspond en gros à notre part de marché d'une façon générale.

M Sgard, Intervenances

Je voudrais revenir un instant sur l'accord que vous avez passé, qui modifie la structure de votre activité, de vos résultats en cédant vos actifs et en faisant simplement l'exploitation des bateaux.

Si j'ai bien compris, mais je n'en suis pas sûr, les locations se font à taux fixe, c'est à dire vous payez une location de bateau à taux fixe.

Et ensuite, je suppose que ça se fait à un certain taux de rentabilité au départ par rapport à la rentabilité globale que vous aviez, et comment est-ce que ça peut évoluer, ensuite, à l'avenir ?

Est-ce que cette formule est plus intéressante pour vous au point de vue de la rentabilité que la formule ancienne, quand vous étiez propriétaire, et la deuxième chose quels sont les risques et les chances qui sont liés à cela ? Par exemple, est-ce que les accroissements de prix sont entièrement dans vos résultats c'est à dire dans votre location, enfin dans votre exploitation, et que vous ne payez toujours qu'un loyer indexé pour les bateaux.

Enfin est-ce que vous pouvez expliquer un peu l'économie et l'intérêt de la formule en dehors du fait que ça va aboutir à un désendettement total du groupe, si j'ai bien compris.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Alors les locations de navires se font sous forme d'un contrat coque nue, ce qu'on appelle « bareboat », c'est un contrat de dix ans où le loyer est fixe et est fixé, pour notre affaire avec ICBC, 10,66 % du prix de vente du navire. Donc il est fixe et pas du tout indexé sur le tarif de location du navire. Il est fixe, et en dollar. Je pense que j'ai répondu. Tout cela va faire que le groupe se désendette et si vous vous souvenez, en mars nous avons donné les objectifs de rentabilité sur capitaux engagés après la cession de 2,5 milliards de navires et c'est la rentabilité EBITDA /capitaux engagés moyens du plan original 2015, qui était de 20 % et notre objectif après cession des navires, en 2015 est d'avoir 24 % d'EBITDA/capitaux engagés.

M Sgard, Intervenances

Et qu'est-ce qui se passe au terme des dix ans ?

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Au terme des dix ans, nous rendons le navire à son propriétaire qui le vendra ou en fera ce qu'il voudra.

On peut dire que s'il le vend entre la sixième et la dixième année, il doit le vendre avec le contrat coque nue attaché et que nous avons un droit de « first refusal » et que nous pouvons le racheter si on le désire.

Jean Luc Romain, CM CIC Securities

Deux questions, une sur les livraisons des commandes. Il y a un peu moins de livraisons que prévues au 1^{er} semestre, est-ce que c'est juste un décalage de « cut-off » ou est-ce qu'il y a des difficultés techniques sur certains bateaux en construction ?

Deuxième question, pour en finir avec la fiscalité, est-ce que vous pouvez indiquer le montant du redressement fiscal ?

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Alors pour les livraisons, il n'y a pas de problème technique de livraison, il y a un peu de « cut-off », les projets vous savez, ça se décale toujours dans le même sens, en général, on a rarement vu des projets prendre de l'avance dans la construction de navires et il ne faut pas oublier aussi que le chantier Sinopacific avait subi le passage d'un cyclone, un typhon l'an dernier à la même époque et tout cela était quand même assez difficile pour remettre en état. Les premiers navires qui ont été fortement impactés par ce passage de typhon sont maintenant en livraison, certains ont déjà été livrés et d'autres seront livrés très prochainement. Donc pas de problème technique supplémentaire mais les effets de ce typhon ont quand même été difficiles.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Sur la fiscalité, le redressement fiscal, je précise qu'il s'agit d'un redressement fiscal qui concerne des différences temporaires. Il s'agit de sombres histoires de durées d'amortissement, dégressifs, linéaires, je vous en passe et des meilleures. Donc aujourd'hui nous avons une charge mais dans le temps nous allons le récupérer. Premier élément.

Deuxième élément, le montant est de 4 M€.

Jean Noel Vielle, Hixance

Une question un peu d'actualité parce qu'on peut difficilement s'en passer, quel est d'après vous l'impact que pourrait avoir une nouvelle crise dans le Golfe et pour vous comment vous avez réagi par exemple durant la crise irakienne, parce que nous sommes dans l'actualité ?

Je reviens aussi sur des questions purement comptables, peut-être moins intéressantes mais cette histoire de minoritaires, quand même, puisque maintenant c'est la moitié du résultat qui est là, ce qui veut donc démontrer que votre intégration... vous avez intégré des sociétés qui avaient des résultats très élevés, donc peut-être, pour la clarification il aurait peut-être été intéressant d'avoir une structure plus comparable, c'est à dire de montrer quel était votre EBIT hors cette modification d'intégration, pour voir, parce que ça veut quand même dire que votre résultat d'EBIT normal, je dirais, hors cette nouvelle consolidation était plutôt flat et pas tellement en progression, d'où les interrogations qu'on peut avoir.

Enfin, sur le free cash-flow, vous avez dit que votre free cash-flow serait positif avec les cessions ce qui paraît évident mais hors ça, là aussi, parce que ce n'est pas très juste de les mettre dans le free cash-flow opérationnel, ça veut dire que vous êtes quand même toujours dans des free cash-flow toujours négatifs.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Je répondrai sur la crise, sur la situation au Moyen-Orient. C'est sûr que la situation est tendue, pour l'instant comme je le disais, il n'y a pas d'impact sur les activités offshore dans les différents pays. Après, que va-t-il se passer ? Nous souhaitons tous que ces tensions s'amenuisent mais plus généralement, on a connu des crises aussi en Afrique et on a vu que dans certains pays où la crise était profonde dans le pays, à terre, l'offshore était régulièrement épargné et les activités se faisaient même si la logistique se faisait du pays voisin mais les activités offshore étaient toujours en service. Donc voilà ce que l'on peut dire. Maintenant, nous souhaitons tous que ces crises s'estompent.

Concernant le free cash-flow, oui, le free cash-flow inclut la cession des navires. Il faut savoir que nous prenons encore et nous prendrons encore livraison de navires qui resteront propriété du groupe puisque l'objectif à 2015 c'est d'avoir 1/3 de la flotte de gros navires, c'est à dire de « Supply Vessel » et de navires Subsea qui soient en location et 2/3 de la flotte qui soient en propriété, donc nous continuons à prendre des navires en propriété que nous finançons de manière traditionnelle.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

La question sur les minoritaires : je vous invite à regarder la page 7 du communiqué de presse. Nous avons retraité le premier semestre 2012 à méthode de consolidation comparable. Vous y lirez que l'impact sur ce premier semestre 2012 est de 19 M€ au niveau du chiffre d'affaires, de 11,6 M€ au niveau de l'EBITDA et de 9 M€ au niveau de l'EBIT.

Christelle Gauthier, BNP Paribas

Est-ce que vous pourriez nous parler de votre stratégie de développement en matière d'énergies marines renouvelables et en matière d'extraction minière offshore dans les années à venir ?

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Alors en matière d'énergies renouvelables nous avons des navires qui sont adaptés à certaines opérations, à certains travaux d'installation d'éoliennes, pas l'installation principale de l'éolienne en elle-même mais après, tous les travaux visant la connexion des éoliennes, l'ensouillage des câbles et autres, et nous avons eu un navire le Bourbon Entreprise qui a travaillé en Mer du Nord, en Angleterre, en Allemagne, pendant deux saisons et qui maintenant a regagné les champs offshore mais qui était parfaitement adapté, qui a fait du bon travail dans ce domaine.

Nous avons aussi un Bourbon Liberty qui a réalisé l'installation d'une éolienne, c'était un prototype, une éolienne flottante, ancrée. Il l'a remorquée, il l'a ancrée et Bourbon Subsea avait réalisé l'ingénierie d'ancrage. Donc nous sommes présents sur ces marchés. Ces marchés en Europe du Nord sont très saisonniers donc il faut faire attention et il faut bien réfléchir et essayer d'avoir des contrats long terme pour passer l'hiver en étant sous contrat sinon c'est difficile et c'est pour ça que nous avons peu d'activités pour l'instant dans ce domaine.

Bien entendu, nous regardons le transport des passagers puisque la problématique est très similaire au transport des passagers sur les champs offshore avec les fameux Crewboats.

Julien Laurent, Natixis

J'ai deux questions. J'ai fait un calcul rapide sur l'impôt en excluant le redressement fiscal. Ça fait sortir quand même un I.S. à 27 %. Historiquement nous étions habitués, grâce aux différents arrangements fiscaux de taxes au tonnage entre 5 et 10 %. Donc implicitement pour aller vers 27, ça veut dire que nous avons des zones qui montent à 50 %. Est-ce que vous pourriez juste revenir là-dessus et finalement dans la location de la flotte, pourquoi aller dans des pays imposés à ce niveau-là sachant qu'au final au lieu de se baser sur des objectifs d'EBITDA/capitaux engagés on pourrait aller directement sur du (incompris-1.10.06) après impôts.

Deuxième question : sur le désendettement, comment vous suivent les banquiers là-dessus ? Est-ce qu'ils réintégreront finalement les engagements de loyers à l'avenir et donc est-ce que finalement ça ne réduit pas quand même la capacité d'endettement ? Merci.

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Sur la première question, est-ce que vous avez demandé à (EXON) comment ils s'arrangent avec Poutine et Chavez ? La fiscalité des pays... nous sommes là pour rendre service à nos clients et nous sommes là pour leur rendre service là où ils sont et donc nous allons dans des pays où il y a des fiscalités pénalisantes, c'est vrai, mais nous sommes là essentiellement pour servir les clients. Le jeu, derrière, c'est que le client, d'une façon ou d'une autre, reconnaisse le service qu'on lui rend. Donc oui, nous travaillons dans des pays et nous travaillons très bien dans des zones en forte progression mais qui ont des fiscalités lourdes.

Deuxième question sur l'endettement : ça il faudrait demander, il y a un certain nombre de banquiers dans la salle. Il y a déjà une chose qu'il faut dire, vis-à-vis des banquiers notamment, Bourbon est en pleine forme, les banquiers, Dieu merci, notamment les banquiers européens, semblent aller mieux, nous nous en réjouissons. Pour autant et on l'a déjà dit à ce micro plusieurs fois, pour autant le monde a changé. Le monde du financement a changé et puis Bourbon est devenu une société avec des financements plus lourds donc cette double formation, ces

changements, nous ont conduits à diversifier nos sources de financement. Il faut voir entre autre cette opération d'ICBC vue du point de vue des banquiers, c'est autant d'argent que nous ne demanderons pas aux banquiers français. Je vous rappelle qu'il s'agit d'un banquier chinois qui met 1,5 milliard d'USD sur la table. Je ne connais pas beaucoup de financiers aujourd'hui qui font ça, en tous les cas pas en Europe.

Donc ça, c'est un premier aspect.

Je suppose que les banquiers, en tous les cas ce qu'ils me disent, voient cette arrivée de sources nouvelles de financements très positivement. Derrière, clairement, n'oublions pas que cette opération a un aspect de liquidités qui est très intéressant pour Bourbon.

Geoffroy Stern, Kepler Cheuvreux

Une question complémentaire : quel va être le traitement fiscal de la plus-value de cession notamment à peu près des 300 M€ sur la première tranche que vous allez réaliser ?

Laurent Renard, Directeur Général délégué Finance et Administration de BOURBON

Pour une grosse part... ça dépend évidemment par quelle société de propriété les bateaux sont détenus, aujourd'hui, mais la majeure partie de la plus-value ne sera pas taxable.

Christian Lefèvre, Directeur Général de BOURBON

Nous vous remercions pour votre fidélité à Bourbon. Je salue aussi les internautes qui nous suivent durant ces questions-réponses et je vous donne rendez-vous le 6 novembre avec la publication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre.

Merci et bonne journée à tous.