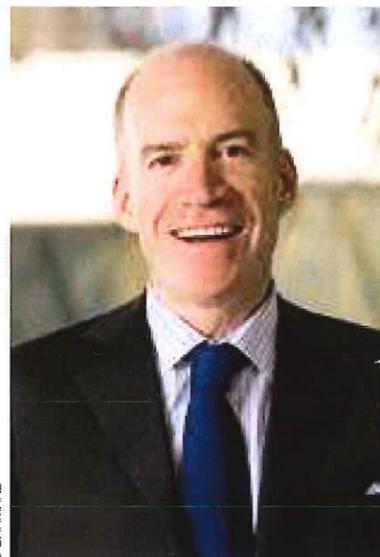


Entretien avec Philippe Berterottière



## « GTT est reconnu par l'industrie du GNL pour son expertise unique »

Fruit de la fusion, dans les années 60, de deux sociétés d'ingénierie françaises, *Gaztransport* et *Technigaz*, GTT est aujourd'hui leader mondial dans son domaine d'activité. Diplômé d'HEC (Hautes Etudes Commerciales) et de l'Institut d'Etudes Politiques, son PDG, Philippe Berterottière, a rejoint l'entreprise en 2009 et compte une trentaine d'années d'expérience dans les secteurs de haute technologie.

Propos recueillis par Corentin la Vendée

### Quel est précisément LE métier, LE savoir-faire, de GTT et quel en est la genèse ?

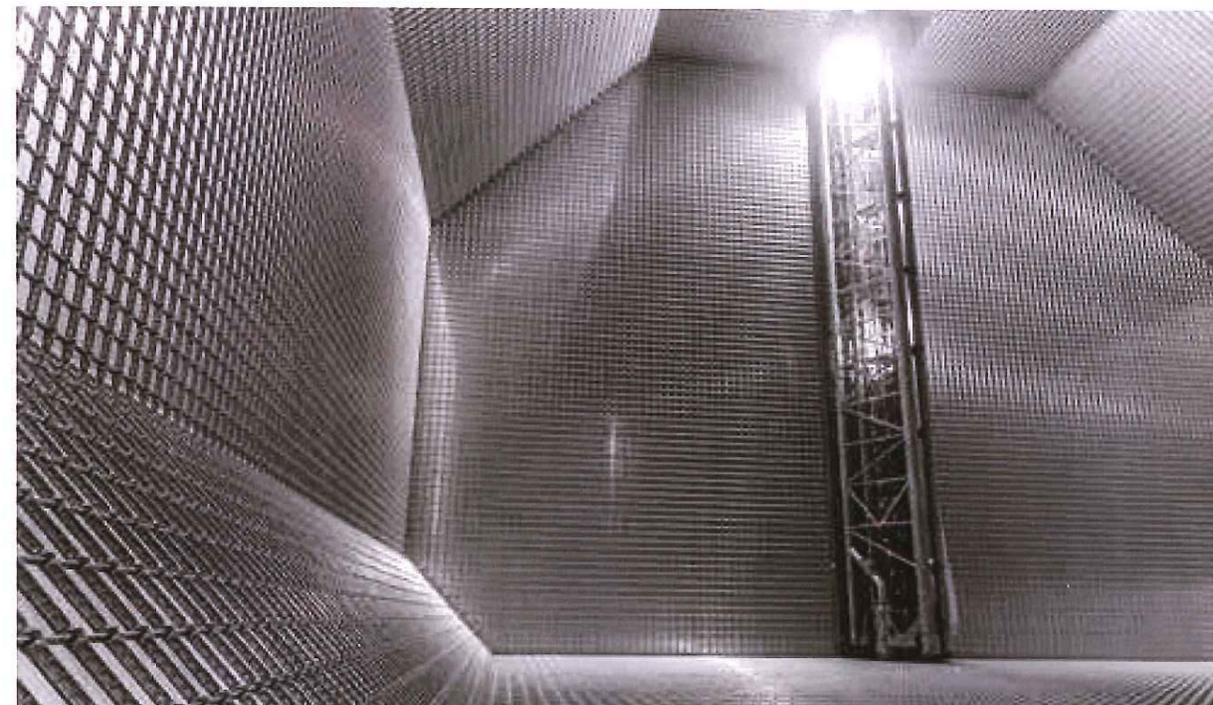
GTT est le résultat de la fusion de deux sociétés d'ingénierie françaises, *Gaztransport* et *Technigaz*, deux start-ups des années 60, dirait-on aujourd'hui, qui ont imaginé la technologie de la membrane pour le stockage et le transport de gaz liquéfiés, en particulier de gaz naturel liquéfié (GNL). Ces technologies, dites « à membranes », sont nées de l'idée de réduire les coûts du transport maritime de GNL, en le chargeant en vrac dans la coque des navires. Les cuves à membrane épousent parfaitement la forme de la coque et sont capables de conserver le GNL à une température de -163°C, permettant ainsi de réduire de 600 fois son volume et d'optimiser la capacité de cargaison emportée. Avec *Mark* et *NO*, GTT dispose de deux grands systèmes de confinement à membranes hérités des deux sociétés qui sont à l'origine de sa création. Les clients de GTT accèdent aux technologies via des contrats de licence, et ce, après avoir été formés aux techniques d'installation de la membrane.

### GTT se présente comme l'acteur de référence du transport de gaz naturel liquéfié par voie maritime. Qu'est-ce qui fait, selon vous, cette référence ?

Avec aujourd'hui plus de 330 méthaniers en opération, soit plus de 75 % de tous les méthaniers en service, opérés par les grands noms de l'*Oil & Gas*, et plus de 50 ans d'expertise, GTT est reconnu par l'industrie du GNL pour son expertise unique. A mon avis, ce qui fait vraiment la différence est que GTT ne se contente pas de développer des technologies et de fournir l'ingénierie de détail des cuves, mais est également très impliqué dans l'industrialisation de ces technologies, puis dans la construction de celle-ci, en assistant le chantier pendant la construction des cuves, enfin en assistant l'armateur tout au long de la vie de son navire.

### Quels sont, à ce jour, vos principaux marchés, vos principaux clients, en France et dans le monde ?

GTT opère essentiellement sur le marché du GNL. Ce marché inclut plusieurs types de navires : les méthaniers, qui constituent le cœur de métier de GTT, mais également les FSRU (*Floating Storage Regasification Unit*) c'est-à-dire les méthaniers regazificateurs qui jouent le rôle des terminaux de réception du GNL, un marché en pleine expansion depuis dix ans, les FLNG (*Floating Liquefied Natural Gas*) c'est-à-dire les unités d'extraction, de liquéfaction et de stockage du gaz et du GNL, ainsi que les navires de transport multigaz (éthane, GPL, propylène et éthylène notamment), enfin les réservoirs terrestres GNL ainsi que les GBS (*Gravity Based System*), c'est-à-dire les réservoirs de béton posés au fond de l'eau dont seule la partie supérieure émerge de l'eau. Depuis plusieurs années, GTT étend son activité sur le marché du GNL comme carburant marin afin de développer l'usage du GNL pour la propulsion des navires. GTT a notamment été retenu pour équiper les neuf plus grands porte-conteneurs du monde, ainsi que le tout premier bateau de croisière brise-glace propulsé au GNL. Les clients directs de GTT sur le *core business* (construction de navires GNL) sont les chantiers navals, essentiellement asiatiques. Par ailleurs, la société propose une large gamme de services à destination des armateurs de méthaniers. Plus généralement, la société travaille avec l'ensemble des acteurs majeurs de l'industrie maritime : armateurs, sociétés gazières, opérateurs de terminaux, installateurs de système d'isolation, sous-traitants réparateurs et sociétés de classification. En France nous avons des relations très étroites avec le *Bureau Veritas*, *TOTAL* et *Gazocéan*, mais notre marché principal est au grand export : en Corée, en Chine, au Japon pour la construction navale et aussi pour un certain nombre d'armateurs, en Norvège et en Grèce pour beaucoup d'armateurs, aux Etats-Unis et aussi en Eu-



Les cuves à membrane épousent parfaitement la forme de la coque et sont capables de conserver le GNL à une température de -163°C, permettant ainsi de réduire de 600 fois son volume et d'optimiser la capacité de cargaison emportée.

« Aujourd'hui j'ai le sentiment que le monde redécouvre le gaz, son prix attractif, son impact environnemental relativement faible... »

Philippe Berterottière

rope pour les très grandes sociétés de GNL. Nous avons d'ailleurs un bureau de représentation à Houston, deux en Asie, ainsi que plusieurs filiales à l'étranger.

### Comment évolue le marché du transport de GNL par méthaniers par rapport à celui du gazoduc ?

Aux trois quarts, le GNL est consommé pour la génération électrique en Asie du Nord-Est. Il faut donc pouvoir atteindre ce marché. La distance étant trop grande pour que cela se fasse par gazoduc, voire infranchissable quand il s'agit du Japon, les méthaniers sont particulièrement nécessaires. J'ajouterais que le gazoduc rend le client et le fournisseur liés l'un à l'autre pour le très long terme, ce que ni l'un ni l'autre n'apprécient vraiment. C'est pour cela qu'on voit la Russie, très grand pays producteur de gaz, se tourner de plus en plus vers le GNL. Le GNL nécessite des investissements importants en unités de liquéfaction, mais beaucoup moins en moyens de transport. Il offre l'opportunité d'un marché beaucoup plus dynamique, avec des prix plus volatils, c'est ce qui intéresse beaucoup acheteurs et vendeurs. Aujourd'hui j'ai le sentiment que le monde redécouvre le gaz, son prix attractif, son impact environnemental relativement faible, enfin sa compatibilité avec les renouvelables dont il vient palier l'intermittence. De-

vant l'urgence climatique, beaucoup découvrent qu'il existe une solution rapide à portée de main. C'est pour cela que le premier consommateur de charbon de la planète, la Chine, se tourne à marche forcée vers le gaz. Les importations de GNL ont augmenté de 50 % dans ces deux dernières années !

### Vous vous êtes installés sur le segment des méthaniers brise-glace. Pouvez-vous nous rappeler le contexte commercial dans lequel vous opérez ainsi que les enjeux que cela représente pour vous, notamment sur le plan environnemental ?

La Russie, la société *NOVATEK* précisément, a un fort beau champ de gaz près de la péninsule de Yamal sur l'océan arctique. Pour exporter ce gaz, le seul moyen économique était de traverser cet océan quand cela est possible. Nous avons démontré que nos technologies étaient capables de tenir ces conditions extrêmement difficiles étant donné les chocs et les vibrations qu'engendre la navigation brise-glace. C'est l'un des moments les plus excitants que j'ai connu car nous avons construit un banc d'essai en Russie, et les Russes, experts si l'en est de la navigation dans ces conditions, se sont convaincus eux-mêmes de la solidité de nos technologies. Au passage, ce projet est un succès extraordinaire pour toutes les parties prenantes : en moins de quatre ans, cette usine a été construite dans une zone particulièrement inhospitalière, sans surcoût apparent. Au plan environnemental, on peut dire que les méthaniers sont des navires très propres car ils ont la particularité de brûler leur propre cargaison, c'est-à-dire du GNL, qui émet beaucoup moins de CO<sub>2</sub> que les fiouls marins actuels, mais surtout quasiment pas d'oxyde de soufre ou d'oxyde d'azote, de dangereux gaz à effet de serre, ni de particules fines.