

Le marché des croisières veut prendre un nouveau cap

Confrontés à une baisse des flux de croisiéristes de 84 %, les acteurs institutionnels s'efforcent de remettre à flot cette activité. Pour redresser la barre face aux contraintes techniques, ils ciblent une clientèle "haut de gamme"

Paradoxalement, c'est une activité qui n'a pas encore trouvé son rythme de croisière dans le port de Bastia. Bien que tête de proue du trafic passager en Corse avec également une progression du fret en parallèle, les bateaux de croisière peinent à l'inverse à y trouver un vent favorable.

Ces derniers temps, ils y sont même entrés à contre-courant : entre 2016 et 2017, les flux de croisiéristes qui ont débarqué sur les quais de la ville ont connu une baisse fulgurante, passant de 18 500 passagers (23 escales) à 2 994 (8 escales) l'an dernier. Soit une chute de quelque 84 %.

Les raisons de ce déclin ? D'après la chambre de commerce et d'industrie de la Haute-Corse (CCI 2B), elles sont à rechercher principalement dans l'arrêt de l'activité de la compagnie "Croisière de France", principal armateur desservant la ville, qui a périclité et a mis la clé sous la porte fin 2016.

"Cela a eu un impact considérable car ce retrait nous a fait perdre près de 15 000 passagers l'an dernier", précise Anne-Marie Spinosi, en charge du développement de l'activité de croisière à la CCI 2B.

Celle-ci note d'ailleurs une reprise pour 2018 avec un prévisionnel de 11 000 passagers répartis sur 33 escales.

Pour redresser la barre, les acteurs institutionnels ont mis sur pied une stratégie pour cibler une clientèle orientée vers les croisières de



De très beaux navires de croisières ont fait escale à Bastia.

/PHOTOS CHRISTIAN BUFFA

luxue et des touristes à fort pouvoir d'achat. "Le profil de Bastia correspond à la recherche des armateurs de croisières de luxe autour de la vie locale et de l'authenticité, explique Anne-Marie Spinosi. La ville a des atouts à faire valoir dans ce domaine".

"Des contraintes d'infrastructures"

Pour autant, les raisons de ce positionnement ne tiennent pas qu'à une volonté de dénicher une clientèle "haut de gamme". Elles découlent surtout des limites

techniques imposées par l'exiguïté du port de Bastia qui est dans l'incapacité d'accueillir de grosses unités, tandis que les croisières de luxe se concentrent essentiellement sur des petits navires de moins de 1000 passagers au maximum.

"Nous avons des contraintes infrastructurelles à Bastia, confirme Anne-Marie Spinosi. La taille moyenne d'un bateau de croisière est de 300 mètres, et en l'occurrence nous sommes limités à 230 mètres dans le port. Mais cela restera un marché porteur. Sur les 109 navires en construction au niveau mondial jusqu'en 2027, 45 ont des capacités inférieures à 1000 passagers."

Des excursions "clé en main"

D'ailleurs, les acteurs institutionnels savent qu'ils peuvent compter sur un marché en progression constante depuis plusieurs décennies. Notamment en Méditerranée, deuxième bassin de navigation mondial, qui accueille 15,8 % des passagers. "La marge de progression est importante, analyse Véronique Valentini-Calandini, la directrice de l'office de tourisme de l'agglomération de Bastia. C'est pourquoi nous développons un accueil spécifique pour construire une offre adaptée. D'autant que la croisière va également dans le sens d'un étalement au-delà du cœur de la saison touristique et constitue souvent un produit d'appel pour une clientèle différée".

15,8

pour cent des passagers mondiaux sont accueillis en Méditerranée.

11 000

passagers de croisières sont prévus pour accoster à Bastia en 2018.

50

euros. C'est la dépense moyenne d'un croisiériste pour chacune de ses escales.

LES CHIFFRES



Le Seven Seas Explorer, le plus luxueux des bateaux de croisière est passé par le port de Bastia l'année dernière.

Pour développer cette activité, depuis les années 2010 les services de la CCI 2B ont engagé des actions de promotion de la destination auprès des armateurs.

Dans le cadre du programme européen itinERA, ils œuvrent également, à la création d'une excursion croisiériste "clé en main" autour de produits identitaires, permettant de développer des "niches".

Du coup, la ville entend ainsi réaliser une percée sur ce marché porteur. "Il y a une demande des commerçants pour développer ce secteur d'activité, indique Valérie Cappone, secrétaire de l'Union des commerçants de Bastia, qui regroupe quelque 130 entreprises du centre-ville. Car, au-delà des débats sur les retombées économiques des croisiéristes, des flux plus importants de touristes génèrent nécessairement davantage de commerce".

Au regard des études qui fixent la dépense moyenne d'un croisiériste entre 50 et 60 euros par escale - avec des chiffres qui vont crescendo pour la clientèle "haut de gamme" - la ville aura forcément sa carte à jouer pour booster l'économie locale.

JULIAN MATTEI

jmattei@corsematin.com