

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



Retombées économiques de la croisière sur le port de commerce d'Ajaccio en 2023

Présentation des résultats des phases
quantitative (partie 1) et qualitative (partie 2)





1 - Phase Quanti

- 1-1** { **Contexte et méthode**
Contexte et objectif, dispositif et bilan de collecte
Précisions méthodologiques
- 1-2** { **Les passagers Croisiéristes**
Origine, Âge, CSP, type de groupe, habitude de croisière
- 1-3** { **L'escale**
Informations pour préparer l'escale
Modes de transport sur place
Excursions (type, mode de réservation, budget alloué)
- 1-4** { **Les dépenses à terre (hors excursion)**
- 1-5** { **Le ressenti de l'escale**
Image, évènements marquants et intentions de retour
- 1-6** { **À retenir**

2 - Phase Quali

- 2-1** { **Synthèse de la campagne d'entretiens qualitatifs**
- 2-2** { **Le marché de la croisière dans le monde et en Corse**
- 2-3** { **Impacts socio-économiques de la croisière à Ajaccio et Bastia**
- 2-4** { **Annexes**



1-1

Contexte et méthode

Contexte et objectif de l'étude

Ces 20 dernières années, les croisières ont connu un fort développement en Corse.

La CCI de Corse s'efforce de réguler cette activité en forte expansion qui génère un ensemble d'interrogations liées à son impact environnemental. Pour cela elle souhaite disposer d'une connaissance précise des retombées économiques générées par l'activité, afin de bien peser l'enjeu économique que celle-ci représente.

Lors de l'escale dans le port d'Ajaccio, les croisiéristes et membres des équipages consomment sur le territoire local.

Afin d'asseoir objectivement le rôle clé de cette activité dans le développement du territoire et de définir les actions de conquête et de dynamisation de ce secteur, La CCI de Corse a souhaité réaliser **une enquête globale visant à mieux connaître les Clientèles Touristiques Croisiéristes** et mesurer avec précision **le poids économique de ce tourisme dans l'économie locale et régionale.**



DISPOSITIF

L'étude est réalisée du 27/07 au 25/11/2023. Elle couvre les saisons été et automne.



Les enquêtes sont réalisées à quai, en face à face auprès des croisiéristes et membres d'équipage. Elles sont administrées sur tablette par des enquêteurs spécifiquement formés.



Une option « QR code » a été mise en place, permettant au touriste de réaliser l'enquête directement sur le Web via son smartphone. Cette option a été peu utilisée (4 enquêtes sur les 798 réalisées sur la mesure)

47 navires échantillonnés

768 enquêtes collectées

1 encadrant et 3 enquêteurs

(+ hôtesse de la société Happencom)

Bilan de la collecte

47 navires enquêtés, 697 enquêtes réalisées auprès des croisiéristes et 71 auprès des membres d'équipage

	Offre de navires	Echantillon de navires		Croisiéristes	Enquêtes		Crews	Enquêtes
AJACCIO	205	47		419 638	697		67355	71
1. Plus de 4000	30	8		148 092	137		12899	19
2. 2 000 à 4 000	109	27		251 485	417		50230	32
3. 500 à 2 000	18	7		13 252	81		3030	14
4. Moins de 500	48	5		6 809	62		1196	6



	Offre de navires	Echantillon de navires
AJACCIO	205	47
Printemps (mars à juin)	78	-
Eté (juillet, août)	69	18
Automne (sept à nov)	58	29

L'échantillon est renforcé sur la saison « automne » pour compenser l'absence de mesure au « printemps ». Lors de la phase de redressement des données, les résultats de l'automne sont extrapolés à l'offre cumulée de ces 2 saisons.



	Offre de navires	Echantillon de navires
AJACCIO	205	47
Contemporain	124	24
Premium	49	14
Luxe	32	9



3 critères de stratification de l'échantillon

Les navires sont échantillonnés de manière à être représentatifs de l'offre saisonnière sur les 3 critères suivants :

Le port : la sélection des navires est réalisée par port en tenant compte de l'offre de chaque port.

Le type de jour de la semaine : les escales en dimanche, lundi et jours fériés entraînent des comportements d'achats particuliers en lien par exemple avec la fermeture de certains commerces... L'échantillon est représentatif de l'offre selon le type de jour sur Ajaccio.

Le type de navire : il est fonction de la taille du navire et du taux d'encadrement (ratio : nombre de crews / nombre de croisiéristes), et est porteur de profils clients particuliers. La stratification de l'échantillon intègre cette dimension, permettant de capter ces clientèles diverses, pondérées à hauteur de leur importance réelle dans le trafic.



65 navires échantillonnés

Nous avons fait le choix de multiplier le nombre de navires échantillonnés pour mieux rendre compte de la diversité des comportements touristiques

Des vacances de 4 à 6 heures par navire permettant de collecter en moyenne 15 enquêtes par navire.

Une prise en compte de l'hétérogénéité des comportements touristiques avec des interventions sur les périodes différentes de la journée

L'échantillon repose ainsi sur un **sondage stratifié dont l'unité statistique est le navire**. Associé à un **tirage aléatoire des croisiéristes et crews**, et une procédure de redressement rigoureuse, il garantit la représentativité des informations recueillies.

Remarque : Lors de l'enquête, les échanges avec le personnel des ports ont permis d'optimiser les lieux et horaires d'intervention, pour une meilleure prise en compte des horaires d'escales et d'excursions, et des quelques annulations ou reports de navires

La détermination du volume de croisiéristes faisant escale et ceux réalisant une excursion



Escale et excursion

Le volume de croisiéristes est une donnée communiquée par le commanditaire. Elle correspond à **85%** de la capacité des navires sur Ajaccio. L'ensemble de ces croisiéristes sont considérés comme descendant du navire lors de l'escale.

La part des « Crew » descendant à terre est fixée à 50% sur les navires Contemporains et Premiums, 10% sur le Luxe

La part des excursionnistes bus est calculée à partir du nombre de bus « excursions » mobilisés pour chaque navire. Cette donnée est transmise par le commanditaire. Elle correspond à **22%** des croisiéristes sur Ajaccio.

Les enquêtes sont redressées par itérations successives (calage par les marges) pour chaque Port

Le redressement de l'ensemble des enquêtes par port prend en compte les **4 variables croisées suivantes**

1. Le type de navire (contemporain/premium/luxe) croisé par saison (été / cumul printemps + automne), en distinguant croisiéristes et crews
2. La provenance du navire (Allemagne, Belgique, Danemark, Grande-Bretagne, Italie, France, Portugal, Etats-Unis) croisée par le type de navire
3. Le volume de croisiéristes croisé par type de navire
4. Le volume de croisiéristes croisé par saison (été / cumul printemps + automne)

A l'issue de la phase de calage, la base de données est pondérée pour chaque Port et pour chaque saison à hauteur du trafic passager / crew, du trafic excursionnistes / non excursionnistes, du trafic par port et type de navire.



La procédure de calage

Quelques définitions...

Le croisiériste

Touriste embarquant sur un navire de croisière qui dans le cadre de ses escales peut réaliser des visites et des achats en programme libre et/ou acheter des excursions **proposées par la compagnie de Croisière**

L'excursionniste

Croisiériste qui achète une excursion **auprès de la Compagnie de Croisière**

L'excursion

Prestation de visite et/ou de découverte de site sur une journée complète ou une demi-journée **mise en vente par la Compagnie de croisière** (circuit pédestre, en bus/navette, circuit en bateau, ...)

1-2

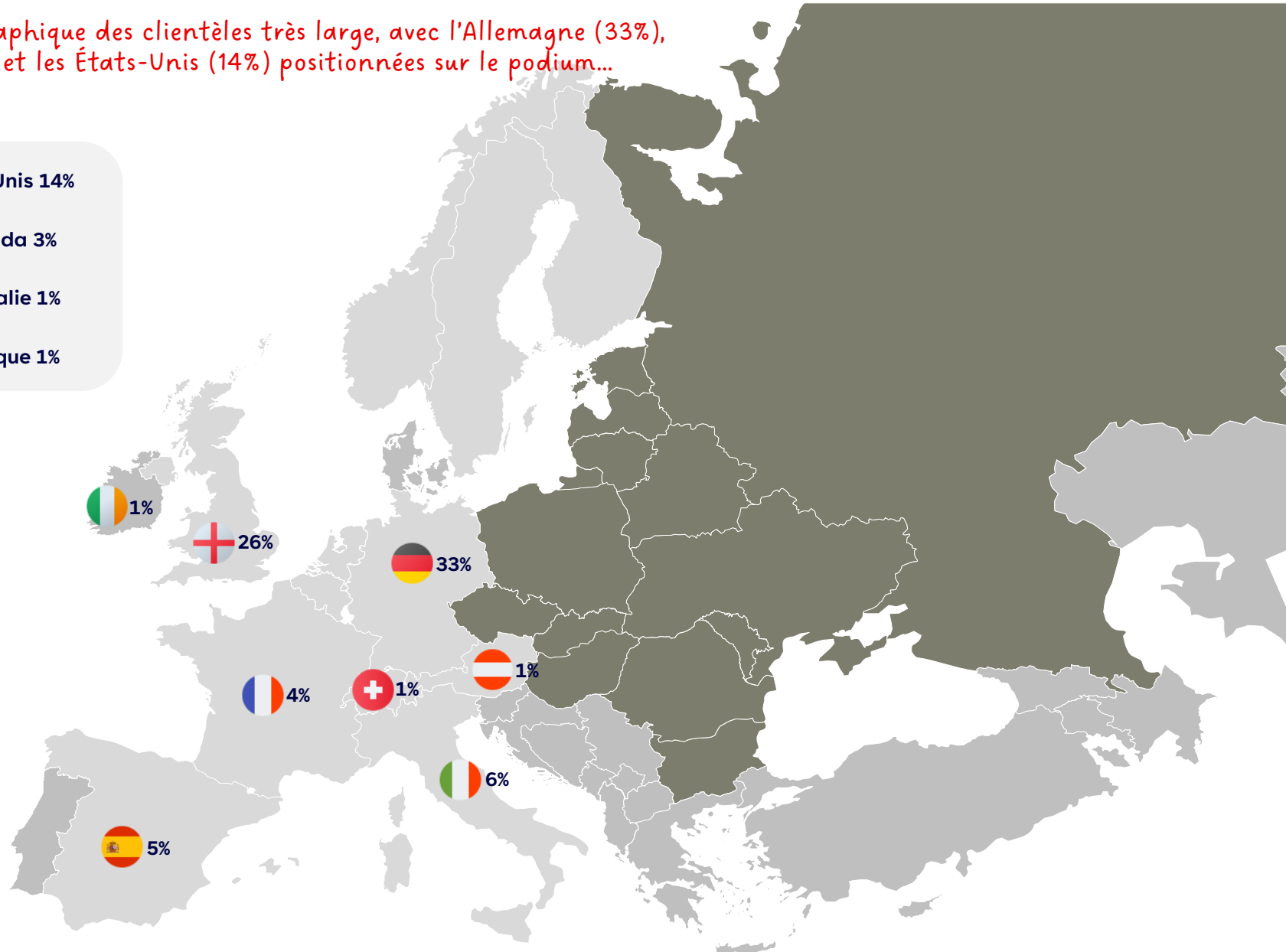
Les passagers Croisiéristes



Origine des croisiéristes

Une origine géographique des clientèles très large, avec l'Allemagne (33%), l'Angleterre (26%) et les États-Unis (14%) positionnées sur le podium...

- États-Unis 14%
- Canada 3%
- Australie 1%
- Mexique 1%



Volumes*

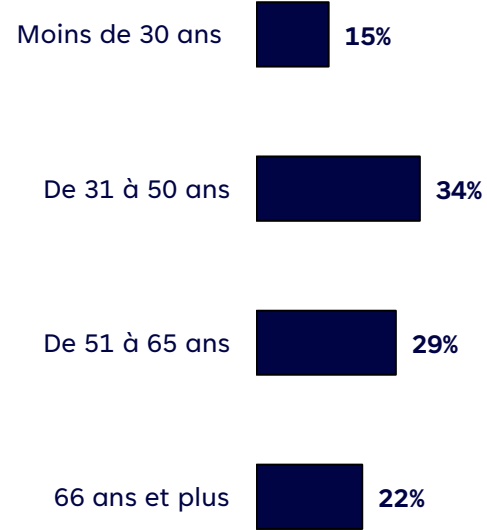
Allemagne	136113
Angleterre	107034
Etats-Unis	58119
Italie	26689
Espagne	19129
France	15810
Canada	13620
Irlande	5967
Autriche	4114
Suisse	3611
Australie	3484
Mexique	2354

*Source CCI Corse

Âge du répondant

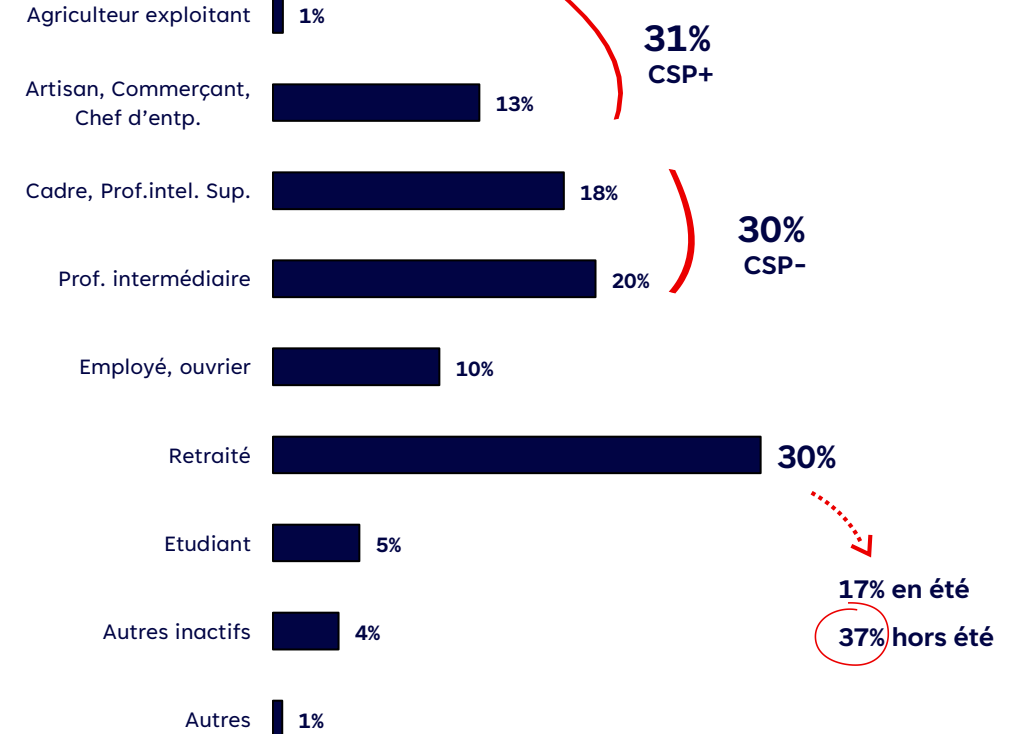
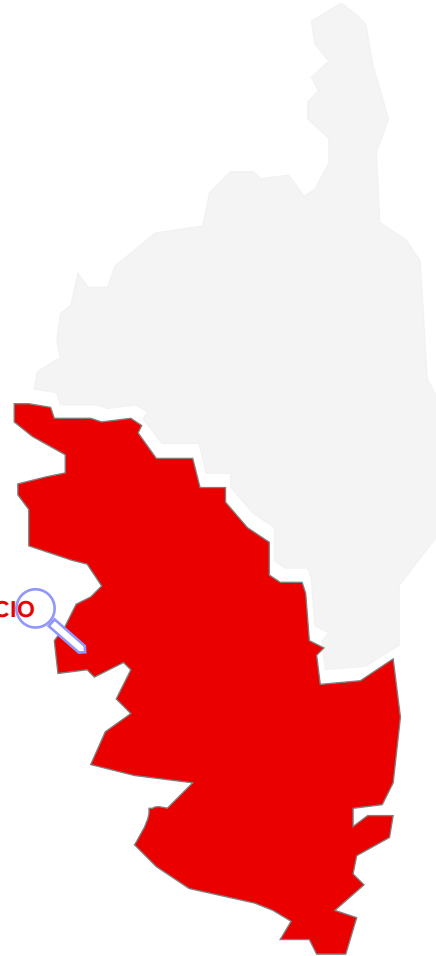
51% des répondants sont âgés de plus de 50 ans. 30% des répondants sont retraités, cette proportion atteint 37% en période hors estivale !

 Base brute : 697



51%
Plus de 50 ans

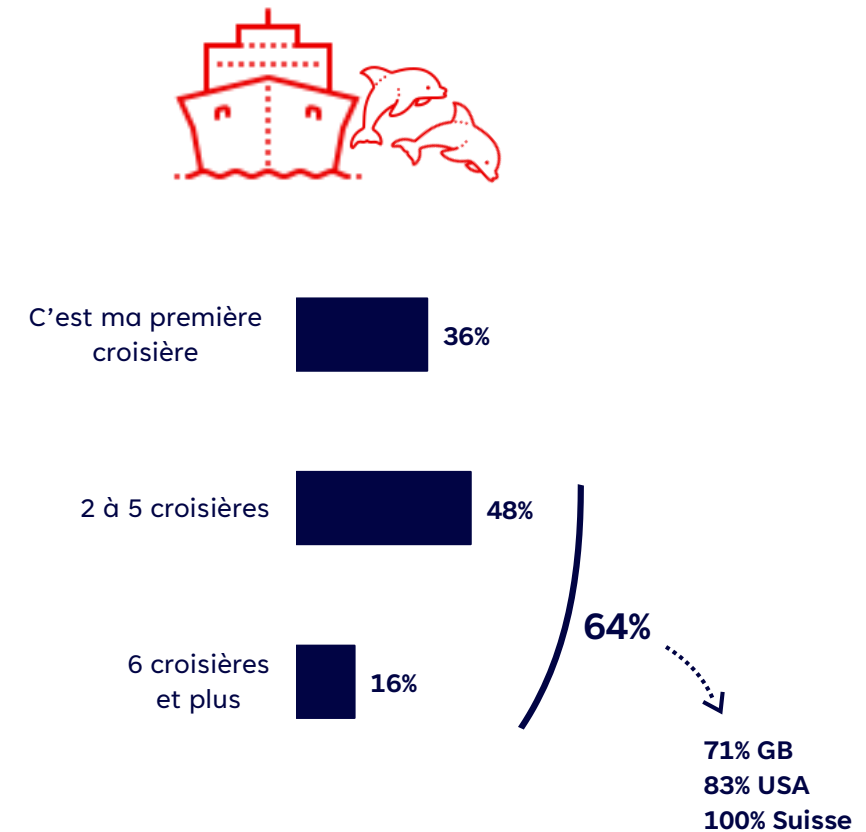
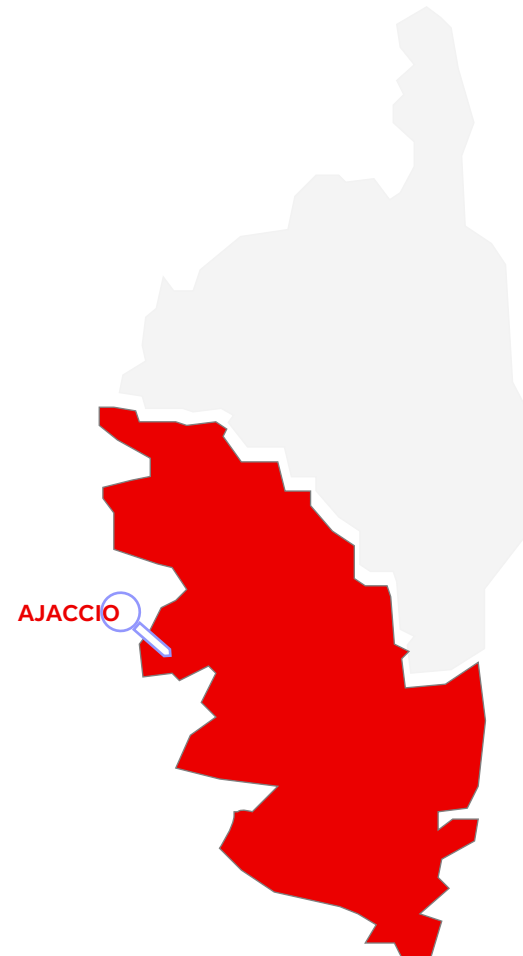
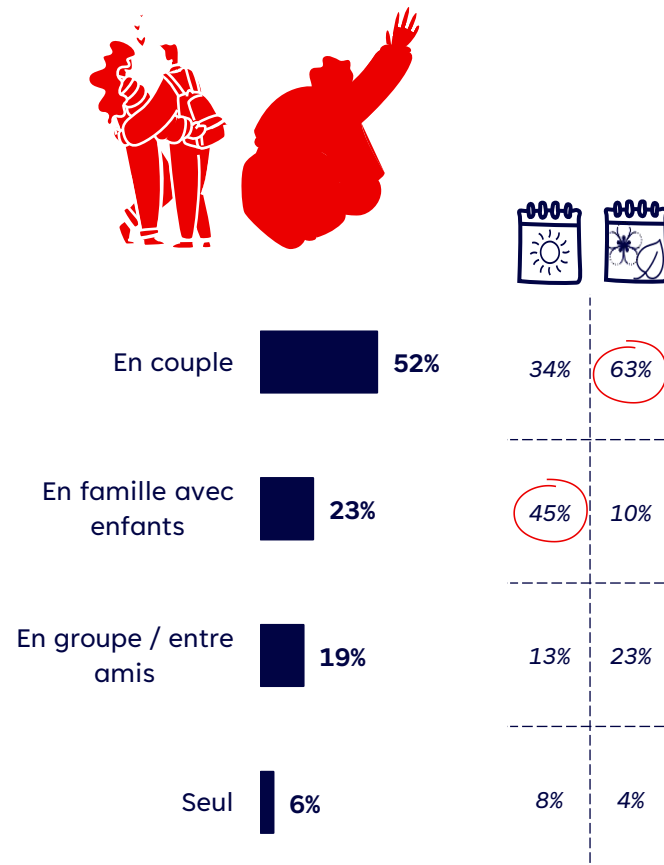
AJACCIO



Type de groupe des croisiéristes

Des croisiéristes qui voyagent majoritairement en couple. En période estivale, les « famille avec enfants » sont surreprésentées (45% vs 10% hors été). 64% des croisiéristes ont déjà réalisé une ou plusieurs croisières.

 Base brute : 697





1-3

L'escale

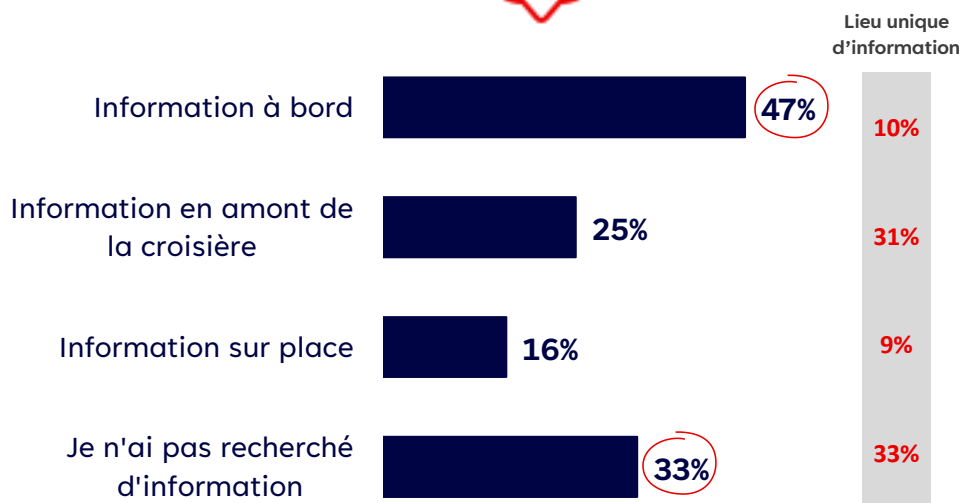
Lieux et modes d'information pour préparer l'escale

Pour préparer l'escale, 47% des croisiéristes se renseignent directement à bord du navire, 25% en amont de la croisière, 16% une fois à terre. 1 tiers des croisiéristes font escale sans avoir cherché d'information au préalable...



Base brute : 697

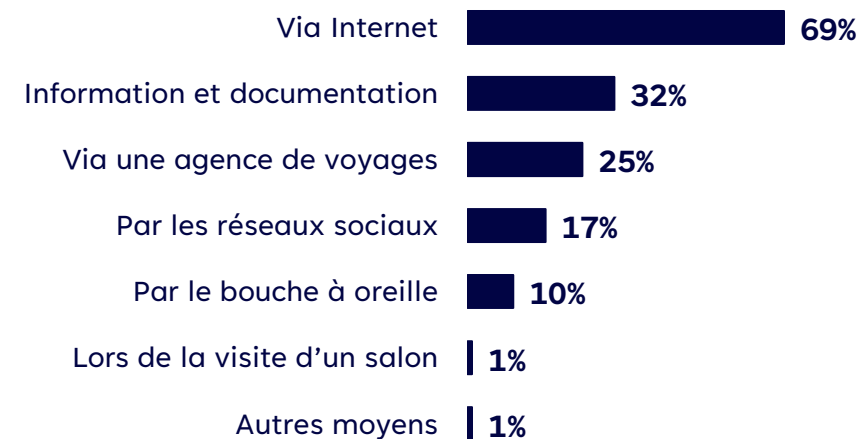
Où le croisiériste s'informe-t-il pour préparer l'escale



Aide à la lecture
47% s'informent à bord du navire, mais seulement 10% s'informent uniquement à bord

AJACCIO

Par quel moyen accède-t-il à l'information



Internet pour s'informer...

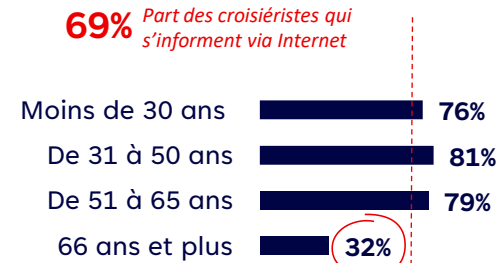
69% des croisiéristes s'informent via Internet pour préparer l'escale. Cette proportion est moindre pour les plus de 65 ans. A l'inverse, elle croit si le croisiériste réalise des achats et selon son origine (89% pour la Grande Bretagne, 87% pour le Canada, la Belgique...)



Base brute : 697



L'utilisation d'internet selon l'âge du croisiériste



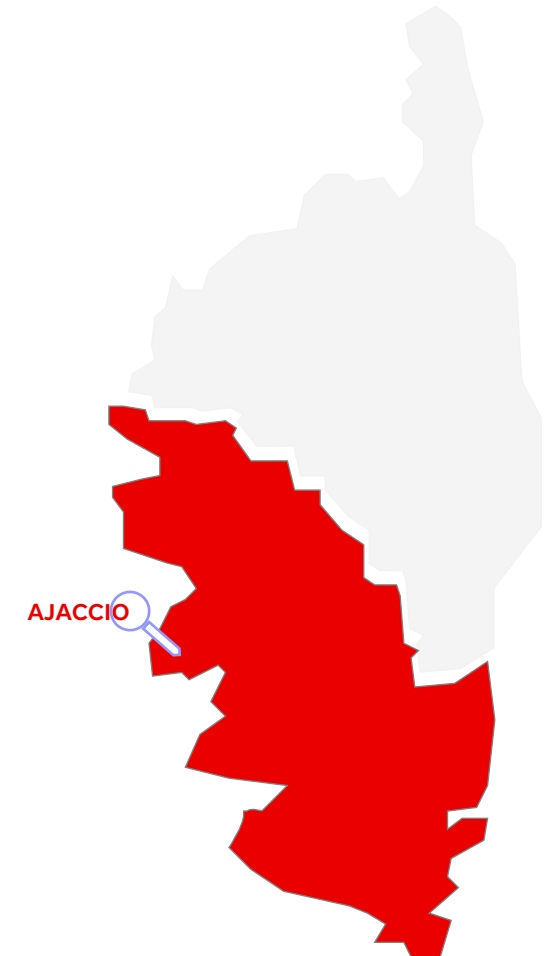
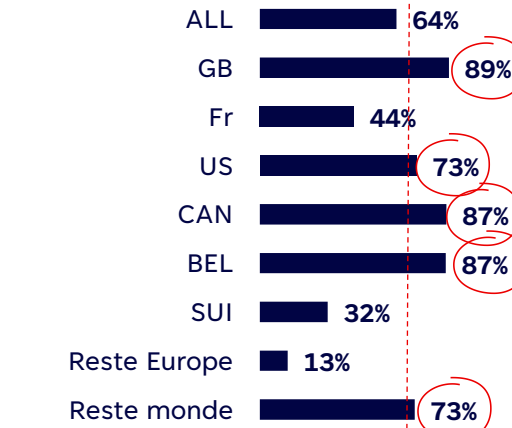
L'utilisation d'internet selon l'achat d'une excursion



L'utilisation d'internet selon les dépenses lors de l'escale



L'utilisation d'internet selon l'origine géographique du croisiériste

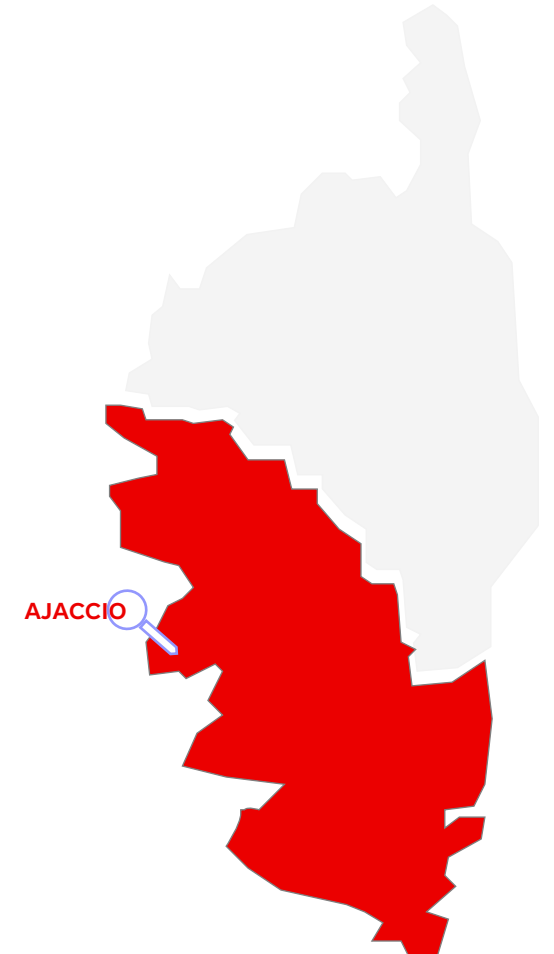
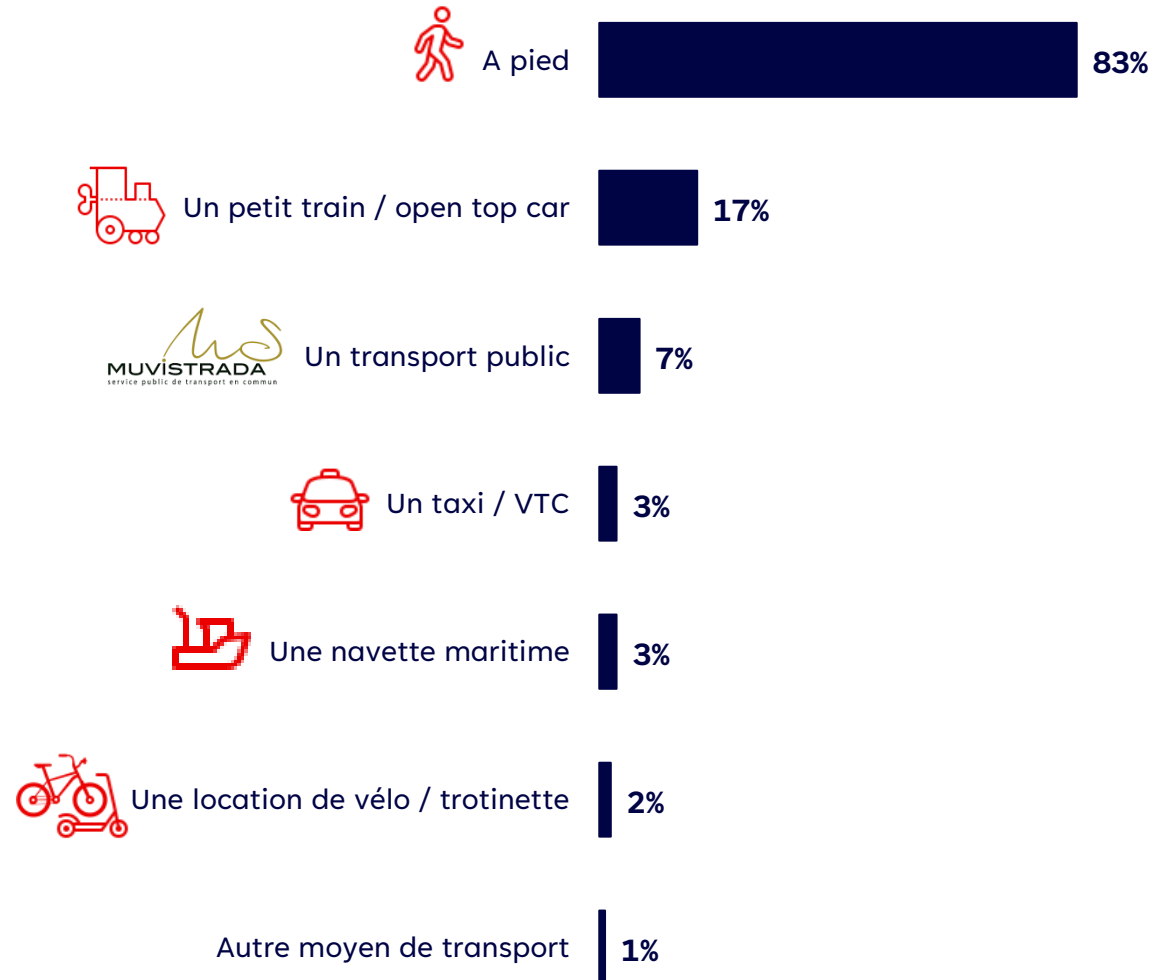


Mode de transports sur place (*hors excursion*)

Plus de 8 personnes sur 10 se déplacent à pied lors de l'escale. Les circuits en « Petit train » attirent 17% des croisiéristes !



Base brute : 768



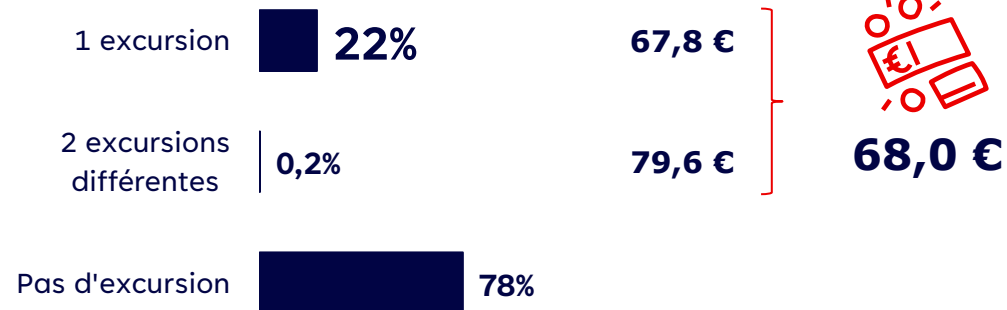
Focus sur les excursions

22% des croisiéristes réalisent une excursion, la plupart sur une demi-journée (96% vs 4% sur la journée complète). Le prix moyen payé par le croisiériste pour réaliser une excursion est de 68,0€ (par personne)

 Base brute : 697



Prix
moyen/pers



 Base brute : 134



Volumes d'excursions sur la saison

92 534

Budget associé

6 207 987 €

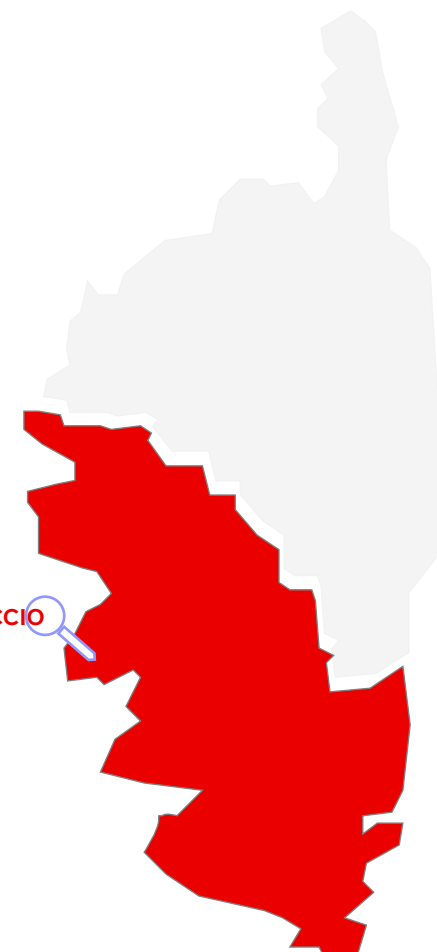


3 138 934 €



3 069 053 €

AJACCIO

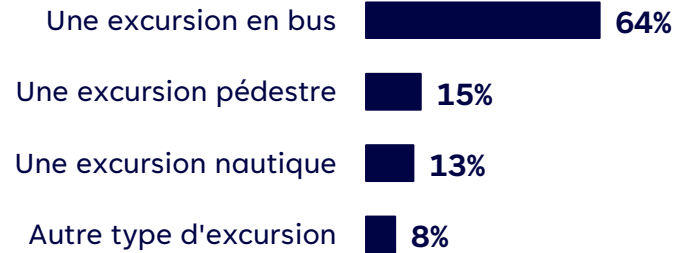


Focus sur les excursions

Des excursions majoritairement en bus (64%). Plus de 3 excursions sur 10 sont achetées directement à bord du navire ou sur le site de la compagnie



Base brute : 133



Mode d'achat



AJACCIO



1-4

Les dépenses à terre

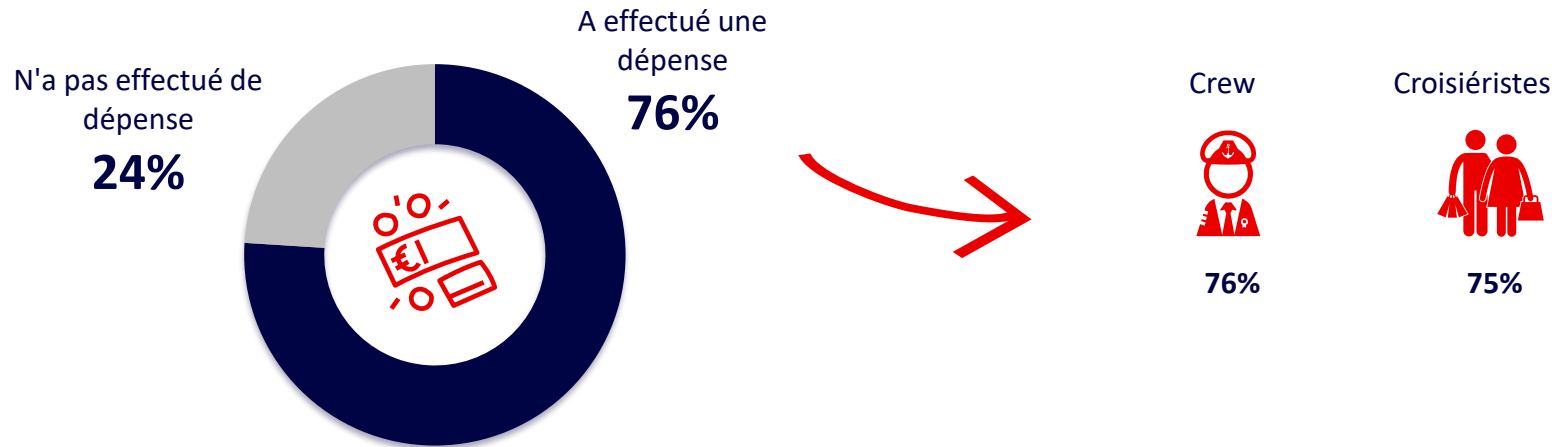
(hors excursion)

Dépenses lors de l'escale (hors excursion)

76% des passagers (croisiéristes et membres d'équipage) réalisent des dépenses lors de l'escale. Cette proportion varie peu entre crews et croisiéristes, ni selon la saison



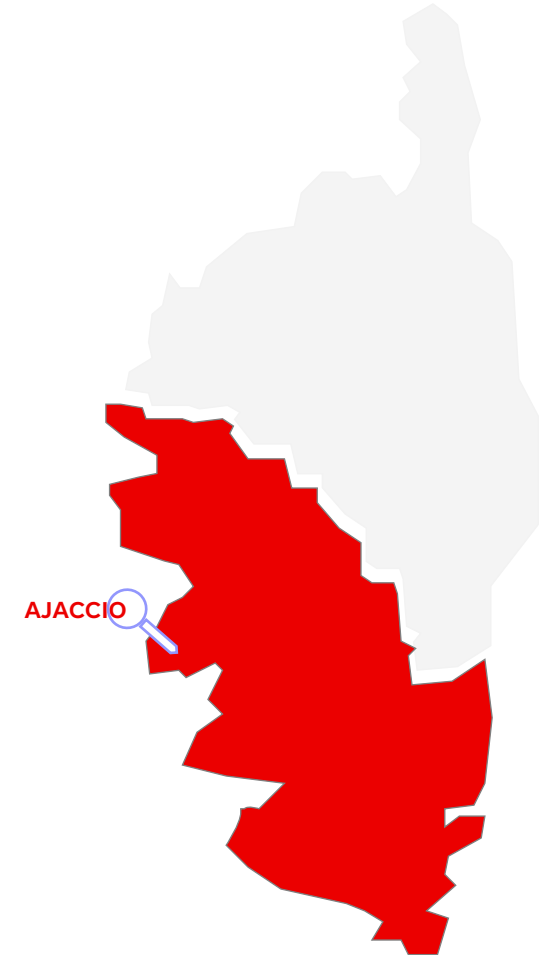
Base brute : 768



Crew	80%) 77%
Croisiériste	77%	



Crew	66%) 75%
Croisiériste	76%	



Dépenses détaillées (hors excursion)



Base brute : 768

Dépense moyenne parmi tous les passagers

Restaurants, brasseries, bars	10,2 €
Restauration rapide	3,1 €
Transports sur place	3,0 €
Équipement de la personne	5,0 €
Artisanat et produits locaux, souvenirs	4,7 €
Loisirs : produits touristiques et culturels	2,6 €
Santé, pharmacie	1,1 €
Autres achats	0,9 €
DEPENSE MOYENNE	30,7 €



Base brute : 609

Dépense moyenne parmi les passagers qui ont déclaré des dépenses

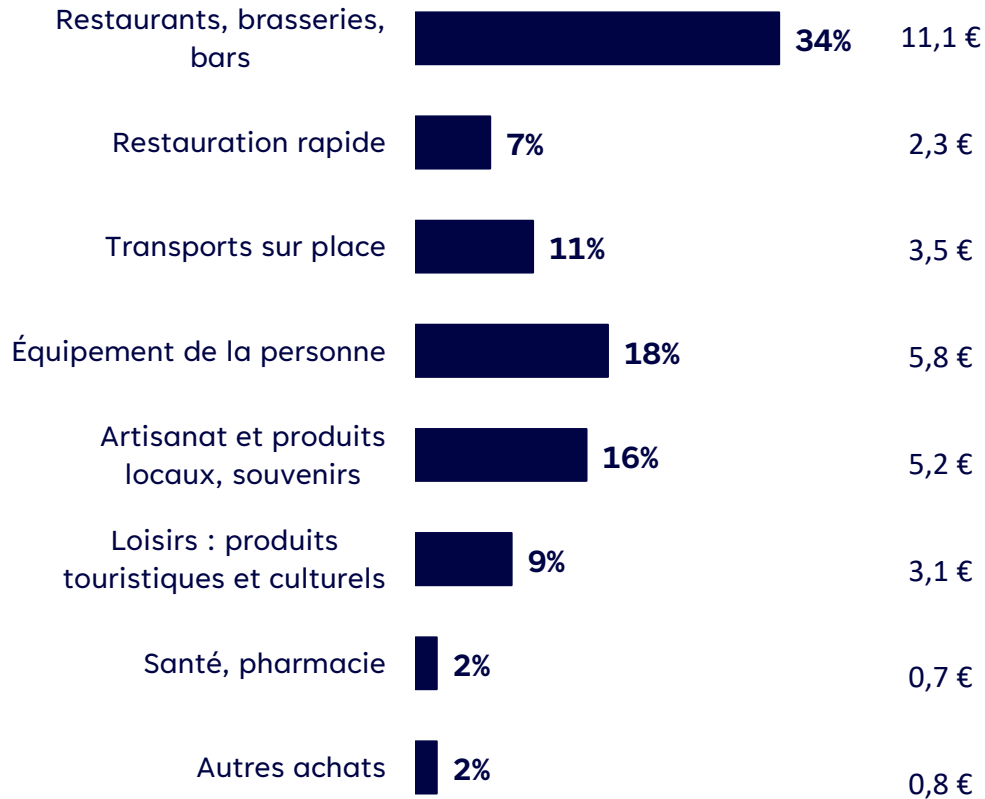
Restaurants, brasseries, bars	25,6 €
Restauration rapide	14,9 €
Transports sur place	11,1 €
Équipement de la personne	31,2 €
Artisanat et produits locaux, souvenirs	14,7 €
Loisirs : produits touristiques et culturels	11,9 €
Santé, pharmacie	11,6 €
Autres achats	15,6 €

Dépenses détaillées du croisiériste (hors excursion)

Le croisiériste dépense en moyenne 32€ (hors excursion). Cette dépense prend en compte ceux qui ne réalisent pas de dépense (24%)...



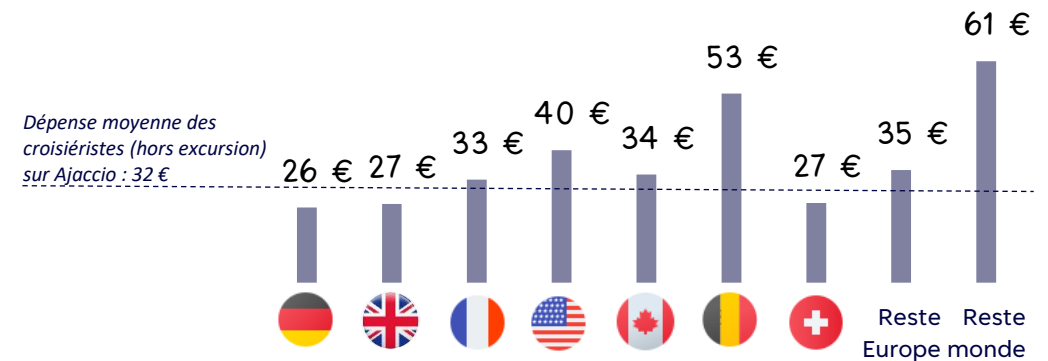
Base brute : 697



Dépense moyenne du croisiériste



32,3 €

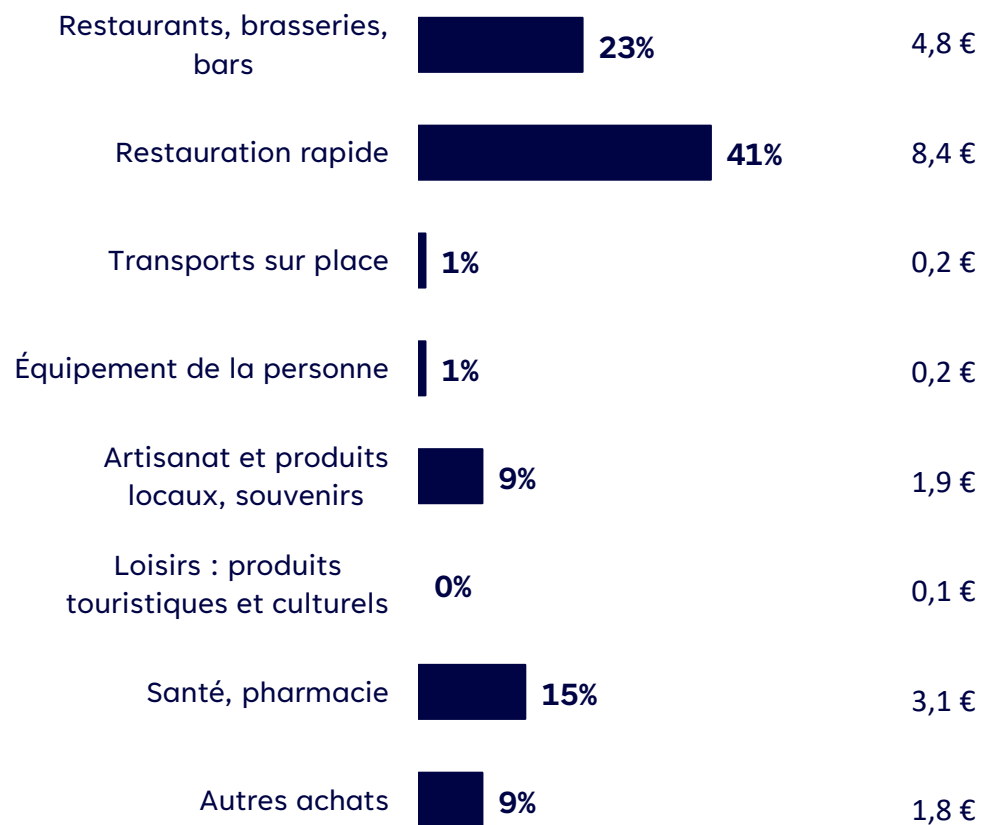


Dépenses détaillées par crews (hors excursion)

Le membre d'équipage dépense en moyenne 20€. Cette dépense prend en compte ceux qui ne réalisent pas de dépense (25%)



Base brute : 71



Dépense moyenne du
membre d'équipage



20,4 €

Bilan des retombées économiques globales

Les dépenses cumulées (excursions + dépenses à terre) génèrent plus de 21M€ de retombées

Ajaccio

<i>Croisiéristes</i>	13 571 194 €
<i>Membres d'équipage</i>	1 373 342 €
Dépenses Hors Excursions	14 944 537 €

Excursions	6 207 987€
-------------------	-------------------

Correspond au prix de
vente des excursions

TOTAL	21 152 524 €
--------------	---------------------

Montants exprimés en TTC



1-5

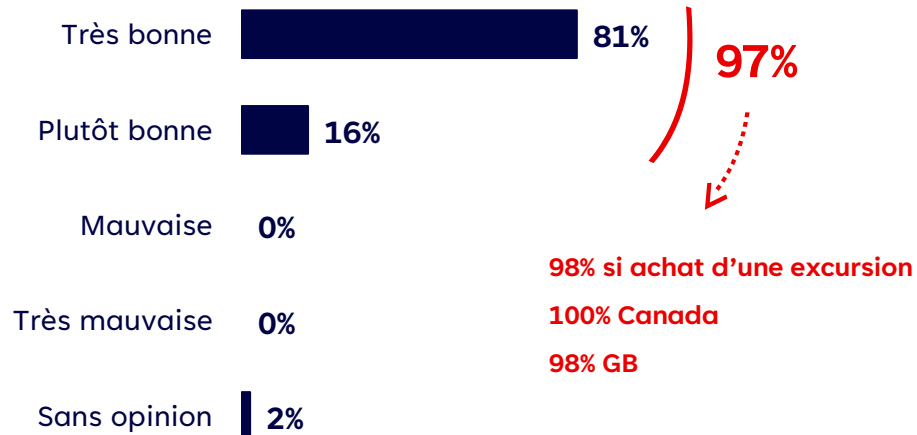
Le ressenti de l'escale

Image que le croisiériste conserve après sa visite

La quasi-totalité des croisiéristes conservent une bonne image du port et ses environs à l'issue de l'escale.



Base brute : 697



« Sortie en catamaran magnifique une mer incroyable un temps extraordinaire »

Très bonne

« Magnifique toujours aussi beau quelle joie de retrouver ses amis »

Très bonne

« Ville typique méditerranéenne. Calme hôtes vacances. Bien accueillis »

Très bonne

« On a fait de nombreux pays et se sentait bien en corse, nous reviendrons en location pour découverte »

Très bonne

AJACCIO

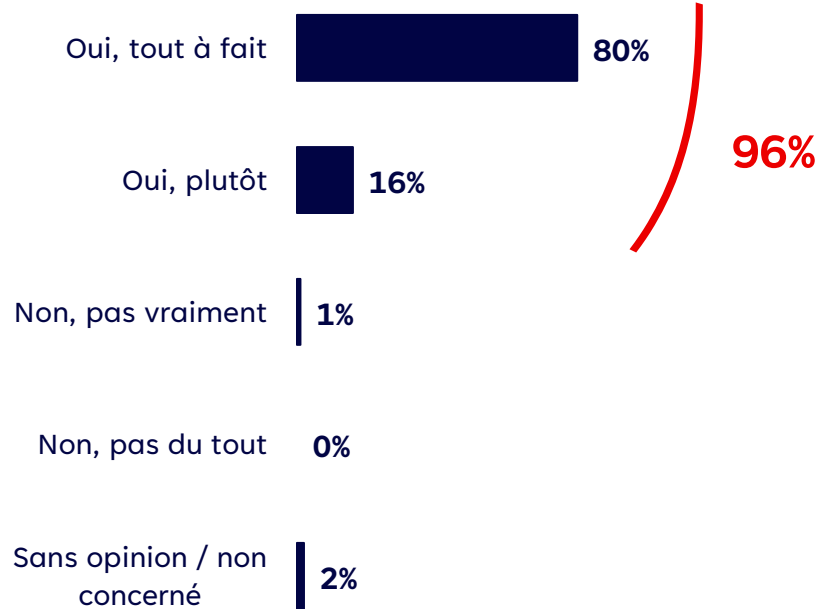
Recommandation du port ou de ses alentours

96% des croisiéristes recommandent le port et ses alentours à l'issue de l'escale. 80% envisagent de revenir dans les 3 ans

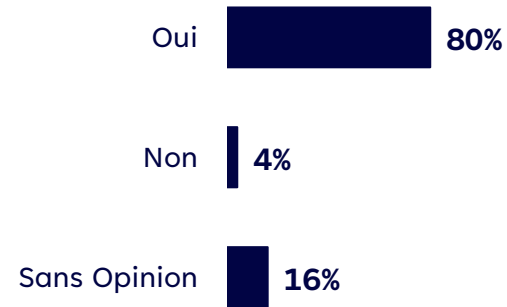


Base brute : 697

Recommandation du port et ses alentours



Envisage de revenir dans les 3 ans

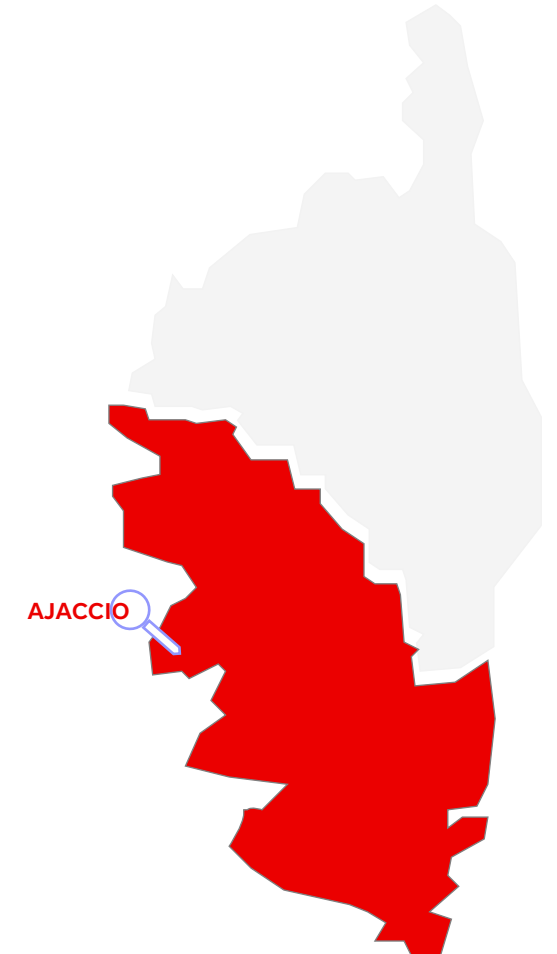


Si non, pourquoi ?

« Déjà fait »

« Visiter d'autres villes »

« Petite ville »





1-6

À retenir

Les croisiéristes sur la saison 2023, c'est ...

À retenir

Ajaccio

205 navires, 419 638 croisiéristes et 6 835 crews

Une origine géographique très diverse

Une clientèle jeune

Une majorité de couples et de familles avec enfants

Une majorité d'habitues à la croisière

La préparation de l'escale se fait à bord du navire pour près de la moitié des croisiéristes

Un prix d'achat moyen de l'excursion de 68€

Des dépenses hors excursion autour de 32€ pour les croisiéristes et de 20€ pour les crews

Des retombées économiques importantes

Une image positive du Port

Un niveau élevé de recommandation de la destination et une forte intention de revenir dans les 3 ans



Allemagne (33%), Angleterre (26%), États-Unis (14%)

51% de plus de 50 ans / 30% de retraités

23% de familles avec enfants et 52% de couples

64% ont déjà réalisé une croisière

47% recherchent de l'information à bord, 33% ne recherchent aucune information

22% réalisent une excursion (montant moyen 68€)

32€ dépensés en moyenne par le croisiériste, dont 1/3 pour se restaurer !

21 152 524 €TTC

97% des touristes ont une image positive du Port,
81% une très bonne image

96% des croisiéristes recommandent le port et ses alentours à l'issue de l'escale. 80% envisagent de revenir dans les 3 ans



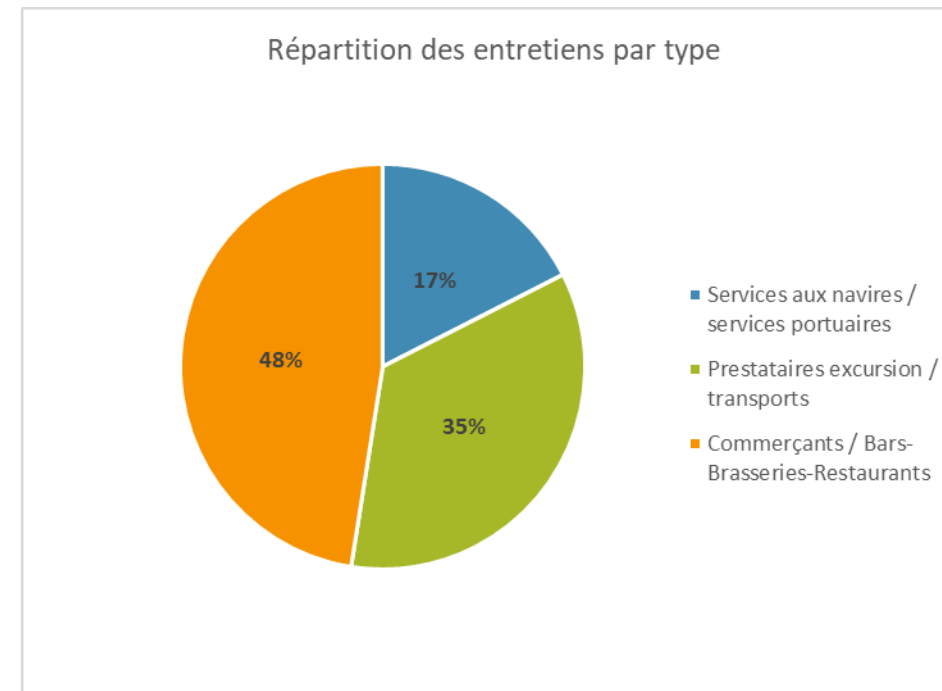
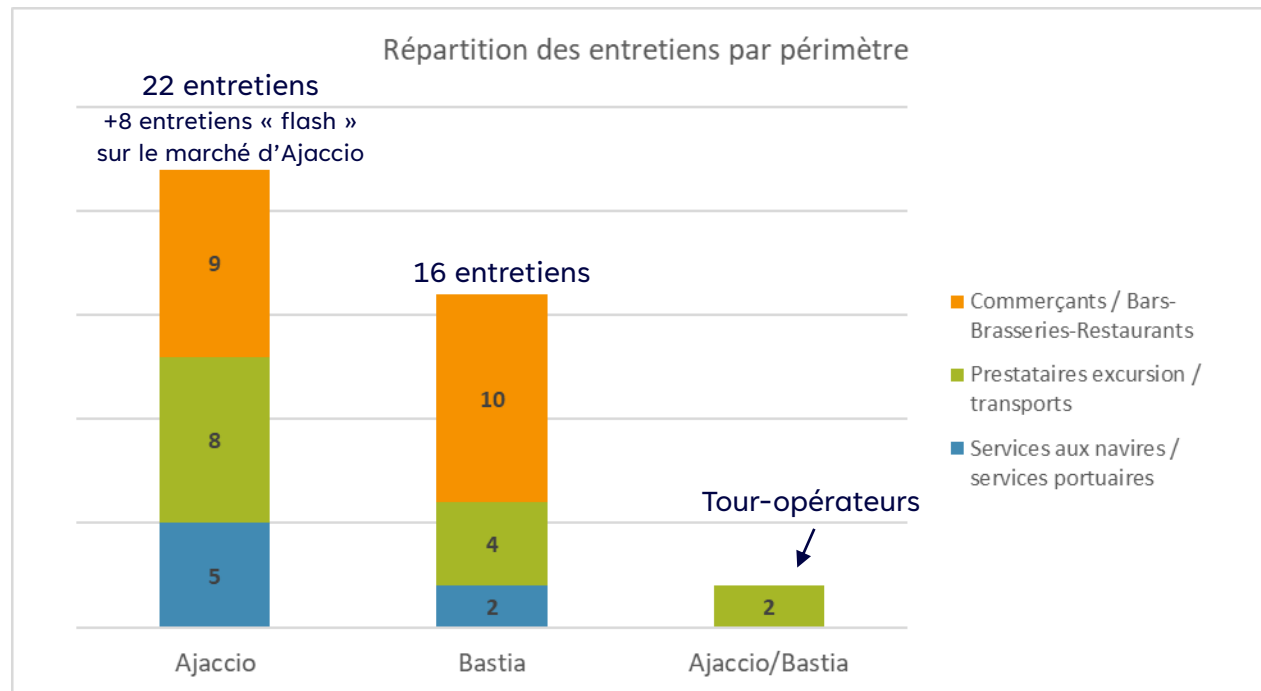
2-1

La campagne d'entretiens dédiée à l'analyse qualitative

Une campagne d'entretiens dédiée à l'étude qualitative répartie entre Ajaccio et Bastia

48 entretiens réalisés

Dont >90% en présentiel du 12 au 14 septembre 2023



- Un bon accueil de la part des interlocuteurs rencontrés
- Des informations généralement précises (variable selon les interlocuteurs) en termes de :
 - Description de l'activité, dont : marché, moyens, saisonnalité, typologie de clients, dynamique, etc.
 - Chiffre d'affaires annuel
 - Nombre d'employés
 - Impact qualitatif et quantitatif de la croisière sur l'activité dont : CA, niveau de dépendance de l'activité vis-à-vis de la croisière, panier moyen, pratiques spécifiques des croisiéristes en fonction de leur typologie, etc.

Liste des entretiens qualitatifs réalisés à Ajaccio

Ajaccio

Services aux navires / services portuaires	Capitainerie Ajaccio
	Happencom
	Pilotage Corse du sud
	Sté NAUTTOS (Lamanage et Remorquage Ajaccio)
	Union Maritime de Corse du sud
Prestataires excursion / transports	Ajaccio Voyage
	Alliance Tours (autocariste)
	Corseus Hélicoptères
	Corsica Pam (Huiles essentielles)
	La grotte Napoléon
	Le jardin des abeilles
	Le petit Train Ajaccio
	Odyssée plongée
Commerçants / Bars-Brasseries-Restaurants	A Storia
	Café Latin
	Epicerie du marché (enseigne PROXI)
	Filippi souvenirs
	La Rade
	Le Bar des Sports
	Maison FILIDORI
	Marcatu d'Aiacciu : 8 commerçants rencontrés
	Rêve de Corse

Ajaccio / Bastia

Prestataires excursion / transports	Corsica Cruise Services (agence maritime et TO réceptif)
	Medatours (TO réceptif)
	Fédération Régionale des Guides de Corse



2-2

Présentation du marché de la croisière

Un marché mondial de la croisière en forte croissance, très concentré et résilient face à la crise sanitaire

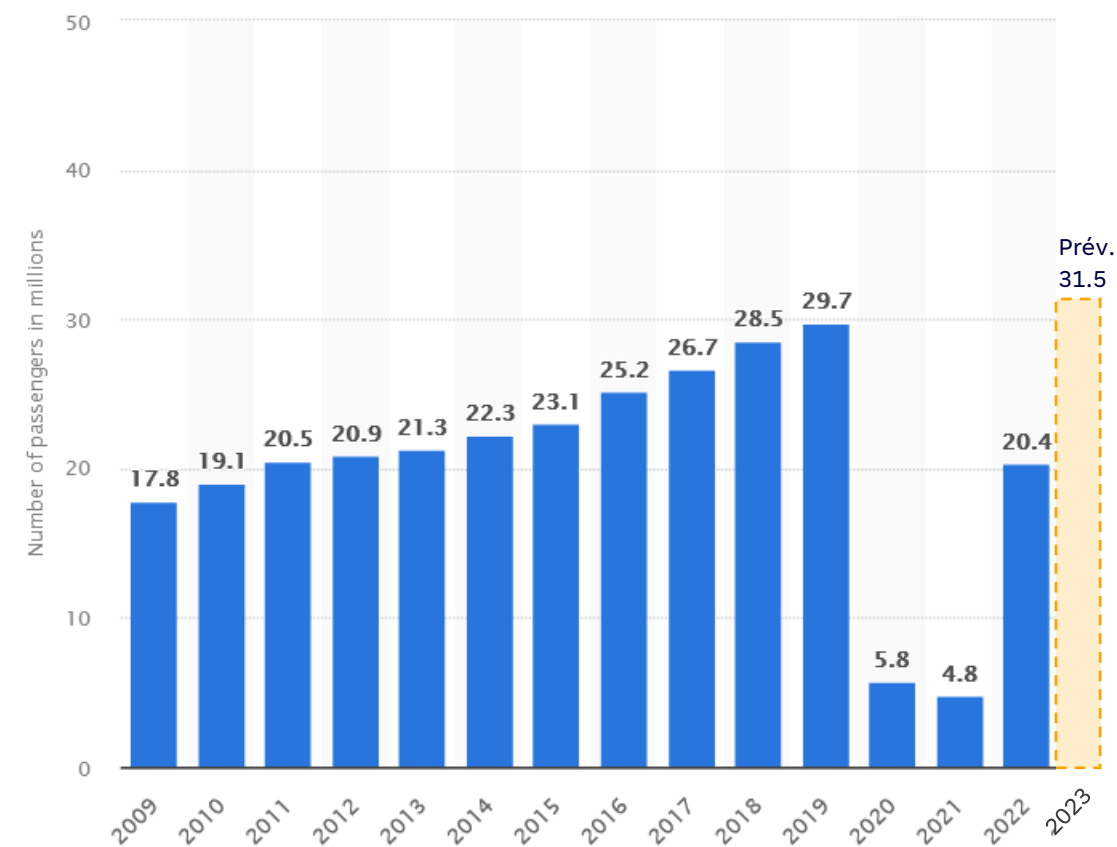
Un marché en forte croissance stoppé net par la crise sanitaire puis un retour probable aux prévisions pré-2019 dès 2023

- Avant la crise sanitaire de 2020 : forte croissance ininterrompue, seuil de maturité non encore atteint
- Retour possible au niveau d'avant crise dès 2023 avec une projection effectuée par la CLIA* à 31,5 M pax
- La croisière a récupéré des effets de la pandémie plus rapidement que le tourisme international d'après Samantha Craighead, présidente de la CLIA

Un marché oligopolistique : 4 groupes représentent plus de 85% des passagers mondiaux en 2021 (Carnival Corp., Royal Caribbean Group, MSC Cruises, Norwegian Cruise Line Holdings)

- Une flotte en croissance en nombre et en taille de navires
 - 322 navires à fin 2022
 - 20 navires livrés en 2022, 56 en commande (2023-2028), 38 bateaux mis au rebut de 2020 à 2022
- Avec une croissance plus rapide des grands navires (ex. Icon of the Seas, 365 m, plus grand navire de croisière au monde livré en 2024)
- Des commandes de petits navires également élevées traduisant une croissance soutenue de la croisière haut de gamme et de la croisière d'expédition
- Une flotte relativement jeune : 14 ans (âge moyen de la flotte CLIA en 2022) contre 22 ans pour la flotte mondiale de navires de commerce

Evolution du nombre de passagers croisières transportés dans le monde



Source : <https://www.statista.com>

*CLIA : Cruise Line Industry Association (95% of world cruise capacity)

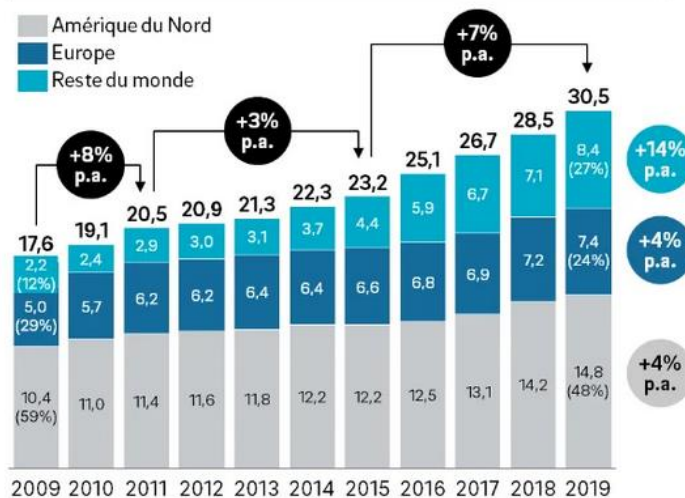
Sources : CLIA, UNCTAD, cruisemarketwatch.com, www.ttgmedia.com

Un marché très segmenté avec une offre en évolution adaptée à la diversification de la demande

Le marché de l'offre de la croisière est composé de 4 grands segments, avec une offre diversifiée

- Segments « contemporain » et « premium » : croisière de masse sur des grands à très grands navires, proposant des offres pour tous les publics avec une diversité forte (croisières à bas prix, jusqu'aux cabines de luxes avec des services privilégiés).
- Segments « luxe » et « croisière de spécialité » : haut de gamme à très haut de gamme sur des navires plus petits (< 800 pax) et des sous-segments spécialisés (ex. voiliers, croisières d'expédition non présentes en Méditerranée).

Demande mondiale de croisières par région d'origine
(en millions de passagers, 2009-2019)



Marché de la croisière : segmentation de l'offre

Segment de navire →	Contemporary	Premium	Luxe
Positionnement	Quantité	Qualité	Exclusivité
Navire	Grands à très grands navires	Navires moyens à grands	Petits navires
Capacité type	2000-7000	1500-3500	100-1000
Orientation clientèle	Familles	Familles, plutôt orienté adultes	Adultes
Durée d'itinéraires	3-14 jours	7-14+ jours	9+ jours
Niveau de tarifs	€ - €€€€	€€ - €€€€	€€€€€
Exemple compagnies	TUI, Aida, Marella, NCL, Carnival Cruise Line, Costa Cruise Line, Disney, MSC, Norwegian Cruise Line, Royal Caribbean Intl	Cunard, Virgin, Celebrity Cruises, Holland America, Princess Cruises	Seabourn, Seadream, Silversea, Regent, Crystal, Azamara, Oceania, Scenic, Ritz Carlton, Explora Journeys, Viking, Ponant, Windstar, Star Clipper, Residensea, Sea cloud, Cruise West

Source : www.porteconomicsmanagement.org, See'Up

Une diversité de clientèle impliquant une adaptation de l'offre

- Une majorité de clients américains mais une plus forte dynamique de croissance sur la clientèle asiatique (5 M pax en 2019)
- Une diversification des croisiéristes avec :
 - Le développement de la demande des jeunes générations : en particulier génération X (nés entre 1965 et 1980) et « millenials » (nés entre 1981 et 1996)
 - Le développement des croisières en famille et des croisières simples (1 personne)
- Développement des itinéraires courts (« micro-croisières » < 3j) et des itinéraires longs pour répondre à toutes les demandes
- Création de nouvelles compagnies sur le segment du luxe/ultra-luxe : Ritz Carlton Cruises, Orient Express

Les compagnies de croisière font face à des enjeux d'acceptabilité et une réglementation de plus en plus contraignante

Les compagnies de croisière font face à des enjeux d'acceptabilité

- Plusieurs collectivités locales dans le monde ont pris des mesures de limitation/compensation du nombre de passagers et/ou d'escales, ex. Venise, Zeebrugge, Dubrovnik, Amsterdam, Dublin, Santorin
- Une sensibilité croissante des populations aux enjeux environnementaux, y compris les croisiéristes eux-mêmes
- Des populations locales et associations qui critiquent l'impact de la croisière sur l'environnement global et local, les nuisances sonores et visuelles, les risques sanitaires, le faible impact relatif économique et social au niveau local

La réglementation maritime se veut de plus en plus contraignante en faveur de l'environnement

- A l'échelle internationale :
 - IMO 2020 : depuis 2020, la limite de la teneur en soufre du carburant utilisé par les navires est passée de 3,50% à 0,50%
 - Création d'une zone ECA en Méditerranée en 2025 : limite de la teneur en soufre du carburant maritime à 0,1% et réduction d'autres polluants (Nox et particules fines)
- A l'échelle Européenne :
 - Politique européenne pour le climat « Fit for 55 » : atteindre la neutralité climatique en 2050 et tenir l'objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre de 55% au moins en 2030 par rapport à 1990
 - Directive Européenne FuelEU Maritime : favoriser l'utilisation de carburants renouvelables et bas carbone dans le transport maritime afin d'atteindre l'objectif Fit for 55 (obligation de réduction de l'intensité carbone des carburants avec plusieurs paliers entre 2025 et 2050)
 - Directive Européenne ETS : intégration du transport maritime dans le système d'échanges de quotas d'émissions. Les compagnies devront payer des quotas d'émission de gaz à effet de serre, proportionnels à la quantité de CO2 émise par chaque navire navigant ou escalant dans l'Union Européenne
- A l'échelle nationale :
 - En France : la Charte Croisière Durable signée fin 2022 prévoit 13 actions concrètes pour renforcer les efforts en faveur de la réduction de l'empreinte environnementale de la croisière en Méditerranée : protection des cétacés, tri des déchets, interdiction des rejets des eaux usées, utilisation de carburant < 0,1% de soufre dans la bande côtière de 3 miles nautiques, etc.
 - A l'étranger : d'autres chartes présentant des contraintes différentes
- A l'échelle locale : des chartes proposées par les collectivités locales viennent compléter ces dispositifs. Les compagnies de croisière, si elles sont plutôt conciliantes avec les chartes nationales, sont plutôt défavorables aux chartes locales avec un risque d'évitement des ports concernés par les compagnies lorsqu'elles sont mises en œuvre.

Villes européennes ayant pris des mesures de limitations du nbre d'escales ou pax



Face à ces enjeux, les compagnies se mobilisent pour améliorer leur impact socio-économique

Précurseurs dans l'industrie maritime, les compagnies de croisière ont mis en œuvre depuis de nombreuses années des mesures pour réduire leur impact environnemental et communiquent sur leur impact social et économique

- Mise en œuvre de motorisations plus propres :

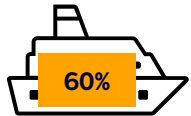
- **GNL** : mi-2023, 22 bateaux de croisière propulsés au GNL sont en navigation ou en construction. 60% des bateaux à livrer entre 2023 et 2028 seront propulsés au GNL
- **Carburants alternatifs** : le marché de ces carburants n'est pas mature et les compagnies anticipent déjà avec des motorisations adaptées aux futurs carburants (motorisations « multi-carburants »)
- **Installations d'EGCS** (*exhaust gas cleaning systems* ou *scrubbers*) sur les motorisations existantes : filtres permettant de se conformer aux règles d'émissions de soufre notamment

- Mise en œuvre du **branchement électrique** à quai afin de couper les moteurs lors des escales :

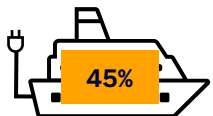
- 45% des navires (flotte CLIA) sont équipés ; la majorité des navires en construction sera équipée → la flotte équipée va plus que doubler d'ici 2028 (par rapport à 2021)
- L'offre mondiale des infrastructures à quai pour la connexion électrique reste réduite : 34 ports proposent au moins 1 quai équipé, aucun en Méditerranée. 40 ports dans le monde ont un projet d'équipement.
- L'intérêt environnemental de la connexion électrique à quai dépend également du mix électrique du territoire concerné : elle n'est généralement pas pertinente sur les territoires insulaires

- Réduction de l'impact sur la **faune maritime** :

- La conception des bateaux de croisière permet de **réduire les bruits et vibrations** dans le milieu aquatique. Par exemple : motorisation à transmission électrique, design de la coque.
 - La CLIA et certains armateurs ont pris des mesures de **réduction de la vitesse, voire d'évitement**, dans des zones sensibles d'habitat.
 - Mise en œuvre de **programmes de restauration de coraux**, partenariats avec des organismes de recherche et de protection de la faune marine
- ## - Production d'eau et gestion des déchets :
- Les bateaux de croisière récents **produisent à bord jusqu'à 90% de leurs besoins en eau** afin de limiter les prélèvements de cette ressource sur des territoires où elle peut être limitée
 - **Politique « 0 plastique »**, valorisation des déchets au sein des bateaux
- ## - Développement des offres d'excursions touristiques en s'appuyant sur des **prestataires locaux**, collaboration avec les associations de valorisation de la croisière au niveau local permettant de favoriser les **retombées économiques locales**.



Des bateaux à livrer entre 2023 et 2028 sont au GNL



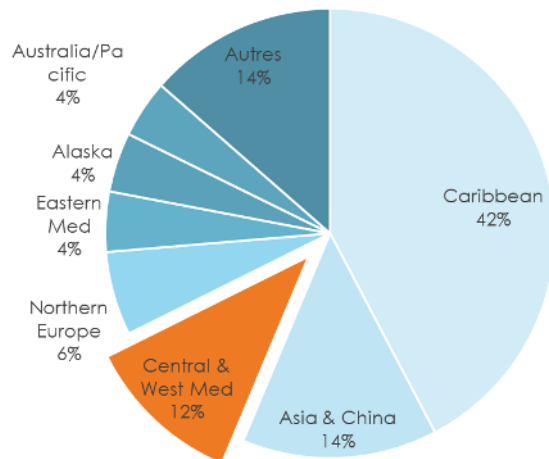
Des bateaux sont équipés pour la connexion élec. x2 d'ici 2028

La Méditerranée : 3^{ème} marché de la croisière après la Caraïbe et l'Asie

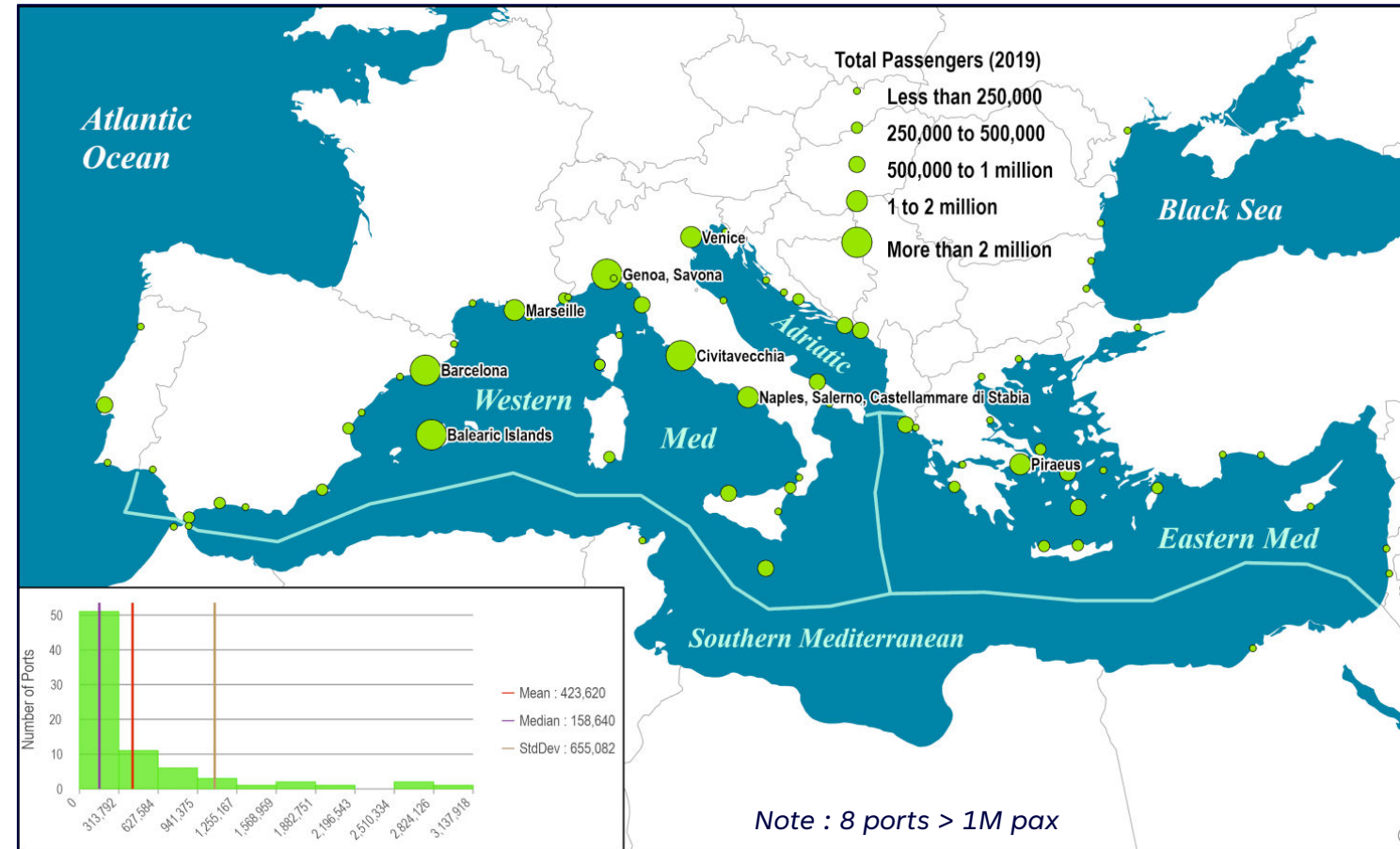
La Méditerranée est le 3^{ème} marché géographique de la croisière en nombre de passagers et le 2^{ème} en capacités déployées

- Une croissance proche de celle du marché mondial malgré une perte de vitesse par rapport à l'Asie et la Caraïbe
- 3 grandes zones :
 - Ouest : le plus gros marché, risque de saturation
 - Est et Adriatique : en développement
- Une offre diversifiée attractive : culture, balnéaire, loisirs
- Une offre saisonnière :
 - Concentrée de mai à octobre avec un pic de juin à septembre. Basculement d'une partie de la flotte en Europe du Nord en juillet/août
 - Développement d'une offre de croisières hivernales.

Répartition des passagers par secteurs géographiques (source : CLIA 2019)



Trafics pax dans les ports Méditerranéens (2019)



Sources : CLIA, www.porteconomicsmanagement.org

La Corse a accueilli plus de 450 000 croisiéristes en 2023 dont plus de 90% à Ajaccio

Les trafics croisière, positionnés sur les itinéraires « West Med », sont concentrés au port d'Ajaccio

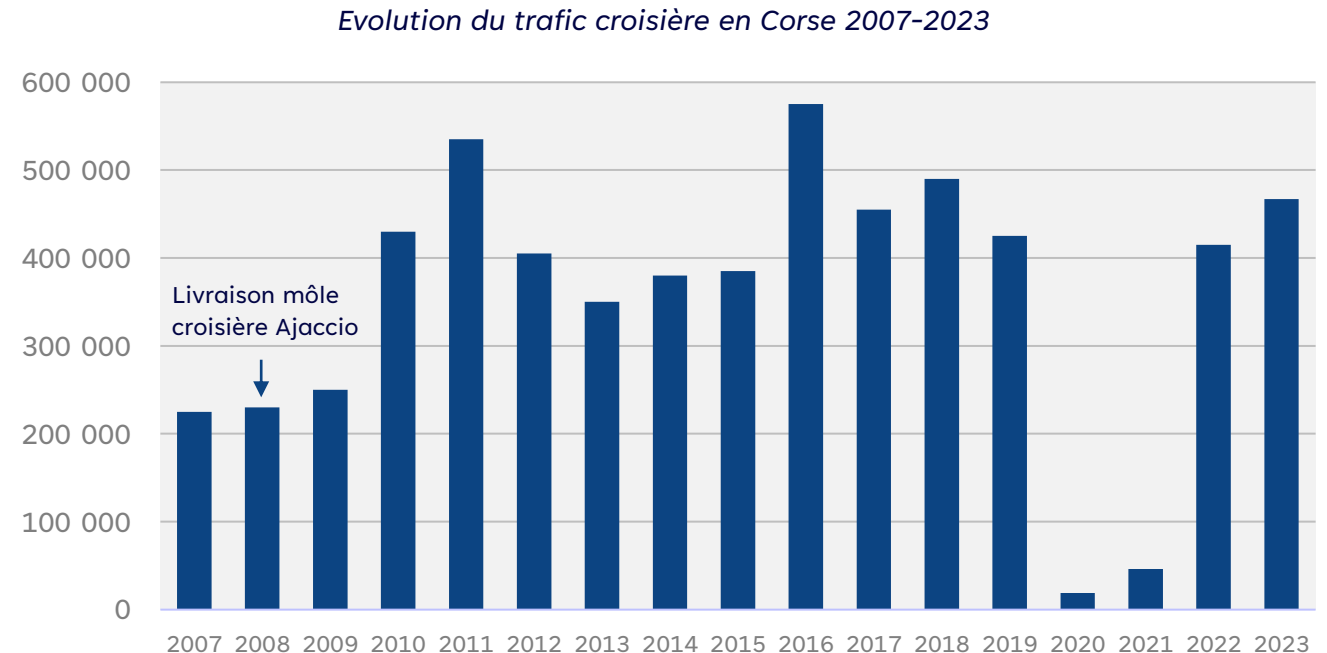
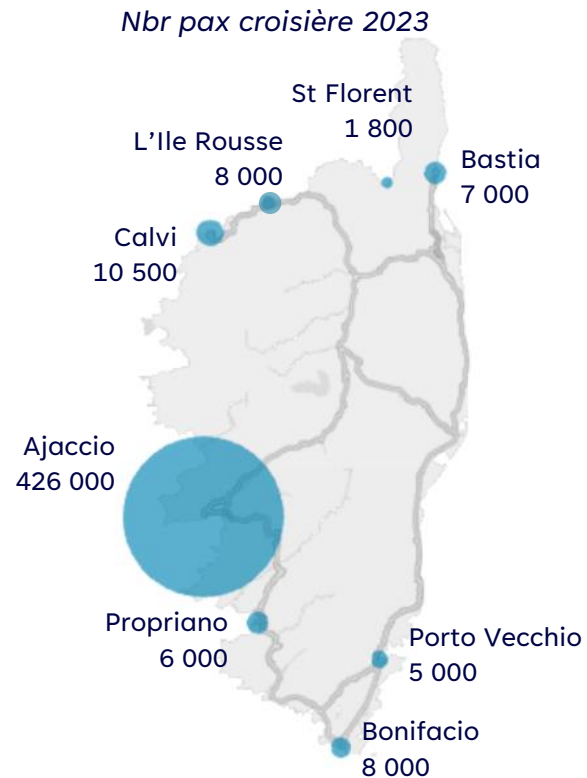
- Le port d'Ajaccio accueille presque 95% des trafics croisière de la Corse
- Les autres ports totalisent 39 000 passagers dont 7 000 à Bastia

Les escales Corses présentent un positionnement attractif pour les compagnies

- Les ports sont en centre-ville, accessibles à pied
- Avec une diversité d'excursions : culture, nature, balnéaire, sports

L'évolution des trafics dans le temps n'a pas suivi la courbe de croissance régulière des trafics mondiaux et méditerranéens

- Après 10 années entre 350 000 et 600 000 pax puis un arrêt lié au covid, le trafic croisière en Corse a retrouvé en 2022 son niveau atteint dès 2010
- 2 pics > 500 000 pax en 2011 et 2016
- Les prévisions pour les années 2024 à 2026 prévoient une baisse du nombre d'escales et une possible baisse du nombre de pax, à l'inverse de la tendance constatée dans le monde et en Méditerranée.



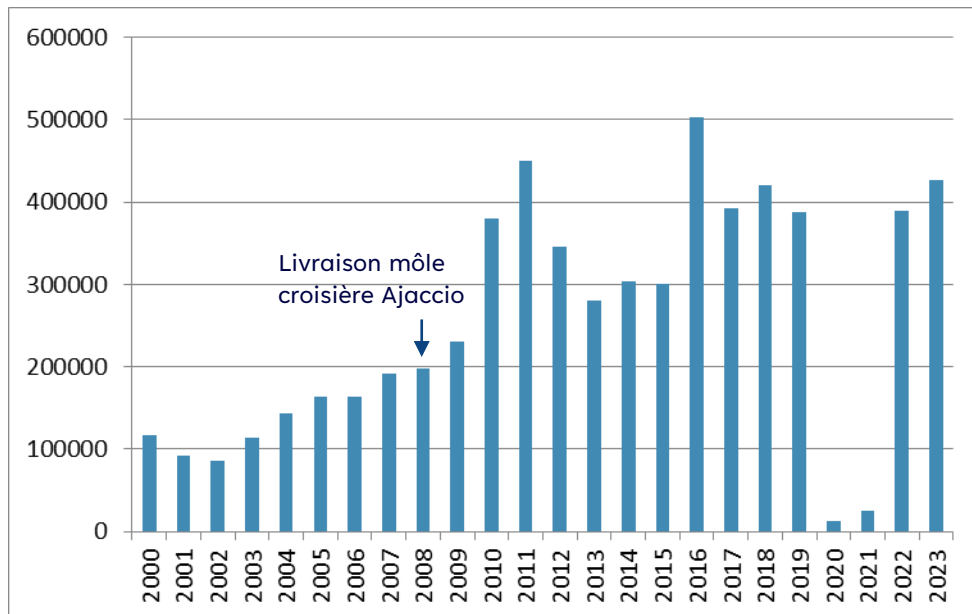
Sources : corse.dreets.gouv.fr, www.bastia.port.fr, traitement See'Up

Ajaccio accueille tous les segments de la croisière, avec une évolution irrégulière des trafics depuis 2011

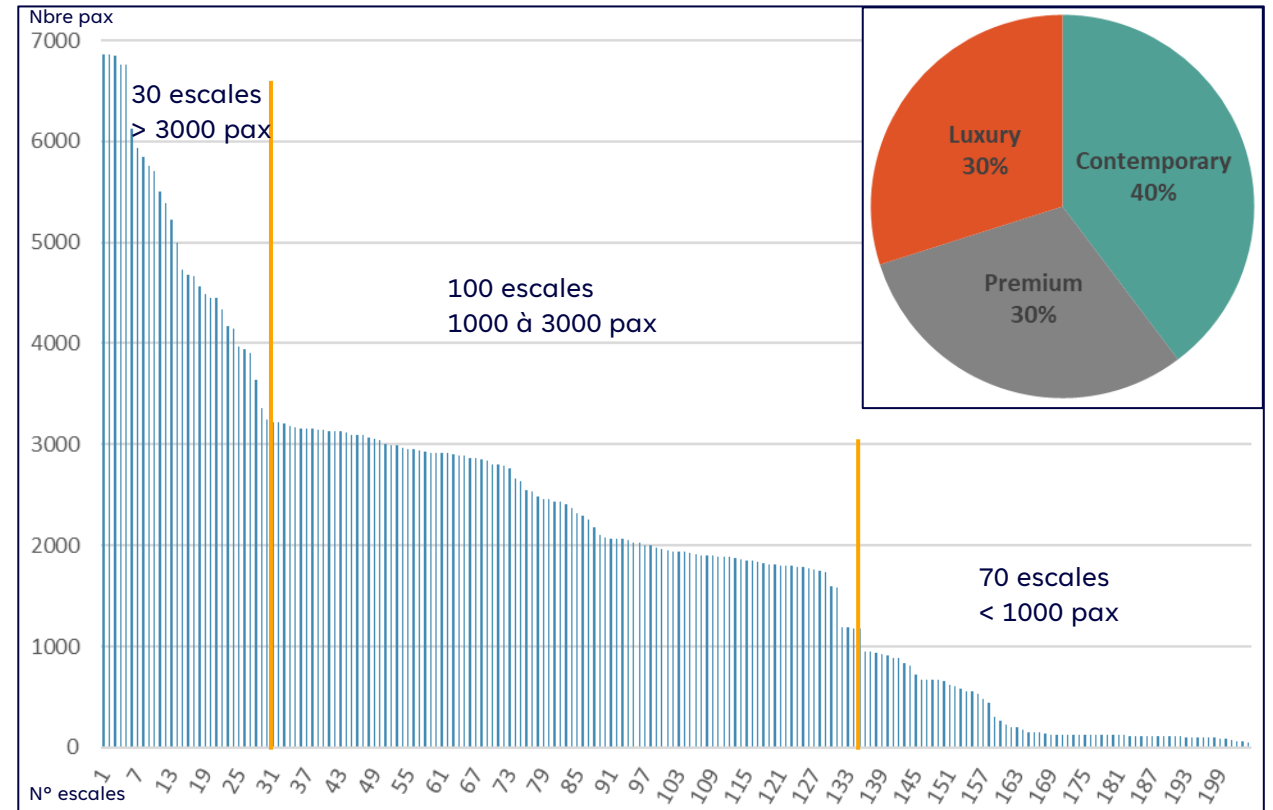
Ajaccio, avec son môle croisière, peut accueillir des bateaux de plus de 330 m

- Des infrastructures et une organisation permettant d'accueillir 2 grands bateaux simultanément
- 220 escales accueillies en 2022, 205 en 2023
- Ajaccio accueille tous les segments de navires avec une répartition équilibrée. L'escale accueille toute tailles de bateaux,
- Après un pic en 2016 et la crise covid (trafics stoppés en 2020-2021), les trafics ont retrouvé leur niveau de 2017-2019

Ajaccio : Evolution du nbre de pax croisière 2000-2023

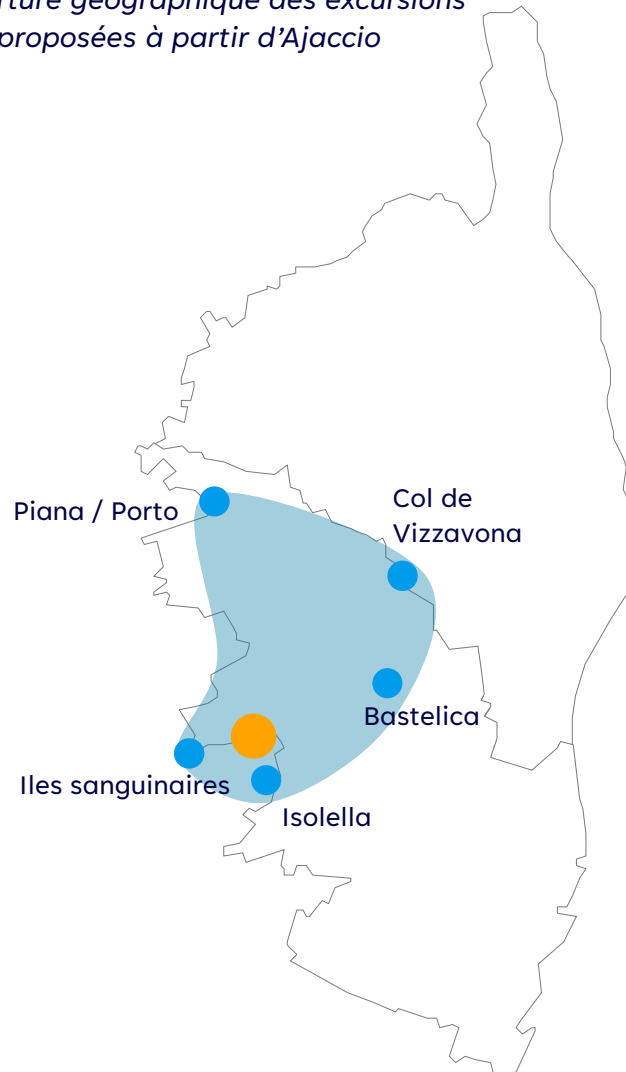


Ajaccio : Répartition des escales 2023 par nbre de pax et par segment de navires



Une diversité d'excursions adaptées à tous les profils, couvrant un large périmètre géographique

Couverture géographique des excursions proposées à partir d'Ajaccio



Ajaccio : 84 500 excursionnistes (2023), 20% des croisiéristes*

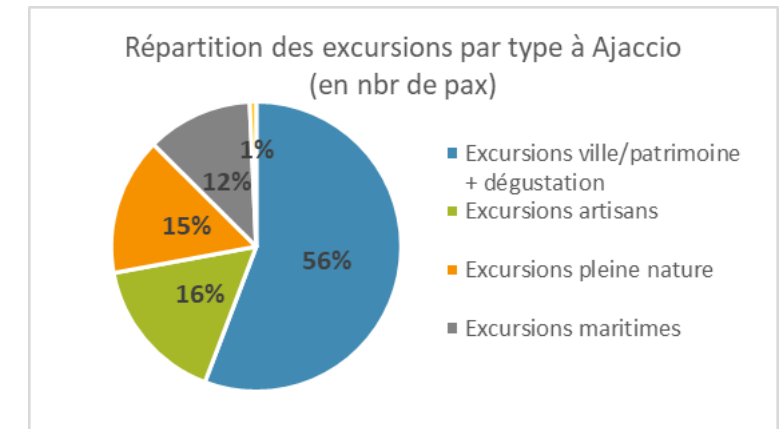
- Artisans : vignobles, miel, huiles essentielles
- Sport / nature : canyoning, rando, kayak, via ferrata, plongée
- Maritime : catamaran, speedboat, bateau privé
- Tour de ville et dégustation
- Tours privés / hélico

Les compagnies de croisière adaptent leur catalogue d'excursions en fonction de leur clientèle

- Compagnies américaines type Virgin ou Norwegian (clientèle principalement USA, UK, Amérique Latine) : apprécient les tours de ville à pied avec dégustation de produits locaux ; clients de tours privés / hauts de gamme
- Compagnies allemandes (Aida, clientèle principalement allemande) : apprécient notamment les excursions de type pleine nature / sport mais sont également clients de tout le panel d'excursions
- Compagnies européennes type Costa ou MSC (clientèle européenne diverse) : moins consommateurs d'excursions, problématique du mélange des langues à bord

Les croisières ont un effet de fidélisation des croisiéristes :

- Les croisiéristes, du fait de l'escale en cœur de ville, peuvent allier excursion et visite libre
- L'escale Corse présente un fort niveau de satisfaction de la part des croisiéristes
- De nombreux croisiéristes reviennent en vacances en Corse, d'autres achètent régulièrement des produits par correspondance qu'ils ont découvert lors de leur croisière.



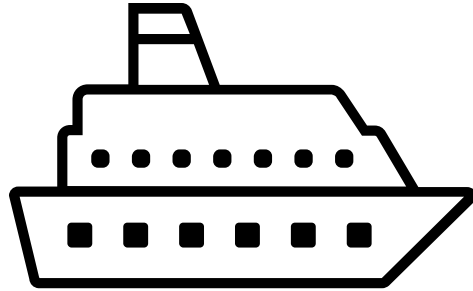
*A titre de comparaison : les excursionnistes représentaient 37% des passagers en transit en PACA en 2016



2-3

Impacts socio-économiques de la croisière à Ajaccio

2 types d'acteurs impactés lors des escales croisières : les acteurs portuaires et les acteurs du tourisme



Portuaire



Services d'assistance aux escales :
pilotage, remorquage, lamanage,
capitainerie



Gestion et développement des escales :
exploitation portuaire, sûreté, agents
maritimes, avitaillement



Travaux et maintenance



Tourisme



Accueil des passagers : prestataires
d'accueil / informations touristiques

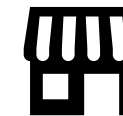


Organisation des excursions : tour-
opérateurs réceptifs

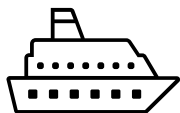


Prestataires touristiques (excursions) :

- Sociétés de cars et taxis
- Guides touristiques
- Prestataires d'activités et de restauration



Commerces (visites libres des
croisiéristes) : magasins alimentaires, non
alimentaires, souvenirs, pharmacies, etc.



Les acteurs portuaires



Services d'assistance
aux escales

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse

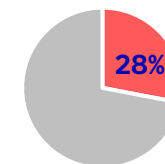


Pilotage maritime : Le pilote maritime guide les navires en toute sécurité dans des zones portuaires. Lors de chaque escale, le pilote est amené à bord du bateau au moyen d'une vedette maritime (pilotine). Il prend en charge le pilotage du bateau de croisière jusqu'à la mise à quai.

1 station de pilotage à Ajaccio
La croisière représente **28% du CA** de la station d'Ajaccio.
CA d'**1 escale croisière moyenne à Ajaccio = CA de 2 escales ferrys**
CA d'**1 escale Aida Cosma (337 m, 14 escales en 2023) = CA de 4 escales ferrys**



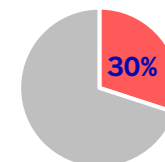
% CA pilotage réalisé
par la croisière à Ajaccio



Remorquage : Le remorquage portuaire consiste à assister le mouvement des navires dans les ports en utilisant des navires puissants appelés remorqueurs.

1 société de remorquage à Ajaccio
Compte tenu de la bonne manœuvrabilité des bateaux de croisière, le recours aux remorqueurs est exceptionnel (utilisés notamment en cas de mauvaises conditions météo).

% CA lamanage réalisé
par la croisière à Ajaccio



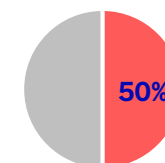
Lamanage : Des professionnels appelés "lamaners", amarrent les navires lorsqu'ils sont à quai. Ils utilisent des vedettes maritimes ainsi que des câbles et équipements spécialisés.

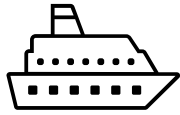
1 société de lamanage à Ajaccio
La croisière représente **30% du CA** du lamanage à Ajaccio
1 bateau de croisière mobilise **2,5 x plus de temps.homme** qu'un ferry

% volume d'activité
capitainerie réalisé par
la croisière à Ajaccio

Capitainerie : La capitainerie, service de l'Etat, coordonne les mouvements des navires, assure la sécurité maritime, alloue les espaces portuaires, communique avec les intervenants et contrôle l'accès au port. Elle joue un rôle central dans la gestion globale du port, veillant à la sécurité et à l'efficacité des opérations.

La capitainerie d'Ajaccio mobilise **6 personnes** occupées à **50% de leur temps avec la croisière**.
En tant que service de l'Etat, les prestations de la capitainerie ne sont pas facturées aux armateurs.





Les acteurs portuaires



Gestion et développement
des escales

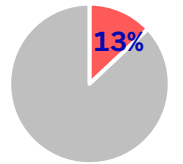
Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



L'exploitant portuaire : Sous contrat avec l'Autorité Portuaire, il s'agit de l'entité qui gère les opérations quotidiennes du port, assure l'entretien des installations, fournit des services aux navires et aux passagers, garantit la sûreté et la sécurité des opérations. L'exploitant est également en charge du développement commercial des activités du port ainsi que d'une partie du financement des nouvelles installations et équipements.

La CCI de Corse a la charge de l'exploitation du port d'Ajaccio. A Ajaccio, la croisière représente **13% du CA 2022** de l'activité dédiée aux ports gérés par la CCI d'Ajaccio. La CCI dispose de personnel pour les opérations lors des escales et mobilise des ressources dédiées au développement commercial de la croisière. Une partie des fonctions de direction et des fonctions supports est dévolue à l'activité croisière. La CCI est rémunérée sur la base d'une redevance perçue sur les navires et sur les passagers. Au-delà des bénéfices directs réalisés, l'exploitant portuaire se positionne avant tout en tant que gestionnaire d'un outil dédié au développement du territoire.

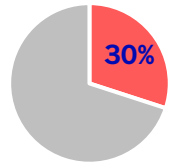
% CA exploitant portuaire réalisé par la croisière à Ajaccio



La sûreté : La sûreté portuaire englobe les mesures mises en place pour protéger les personnes, les installations, les navires et les cargaisons contre les menaces potentielles (malveillance, vol, terrorisme, etc.). Réglementée par des normes internationales, elle implique des protocoles stricts, la surveillance, le contrôle et la coordination avec les autorités.

Le port d'Ajaccio est équipé de postes d'inspection filtrage et d'équipements de vidéosurveillance. Des agents (prestataires dans le cadre d'un marché de services) sont chargés d'effectuer les contrôles à l'entrée et à la sortie des bateaux. En contrepartie de la sûreté portuaire, la CCI perçoit une redevance sûreté pour chaque passager auprès des compagnies maritimes. **2 fois plus d'agents** sont nécessaires pour une escale croisière (8) par rapport à une escale ferry (4).

% du budget sûreté des ports CCI affecté à la croisière



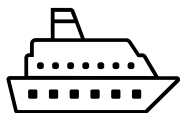
Nbre moyen
d'agents sûreté



Escale
croisière



Escale
ferry



Les acteurs portuaires



Gestion et développement
des escales (suite)

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



Agent maritime : L'agent maritime agit en tant que représentant local de la compagnie maritime. Il joue un rôle clé en assurant la liaison entre la compagnie maritime et les opérations portuaires locales. Il gère la documentation et facilite la communication avec les différentes parties prenantes.

3 sociétés actives à Ajaccio exercent une fonction d'agent maritime pour les bateaux de croisière en Corse.

Avitaillement : L'avitaillement consiste en la préparation et fourniture aux navires des vivres, eau, carburant, ou matériel divers.

Les opérations d'avitaillement pour la croisière sont rares et peu significatives en Corse. A priori il n'existe pas de fournisseurs et prestataires correctement dimensionnés en Corse pour avitailler les bateaux de croisières de grande taille aux conditions économiques demandées par les compagnies. En revanche, il pourrait y avoir des opportunités pour la fourniture de produits de haute qualité en plus petites quantités à destination des bateaux de croisière de luxe.



Travaux et maintenance

Travaux et maintenance des installations : Outre la maintenance régulière des installations, les travaux d'aménagements d'infrastructures et équipements portuaires sont extrêmement onéreux.

La Collectivité de Corse et la CCI d'Ajaccio ont financé **le môle croisière d'Ajaccio** puis des investissements associés pour un montant de **~20M€**. Ces sommes sont à amortir pendant la durée de vie des installations. L'amortissement consiste en un lissage annuel du montant des investissements.

La maintenance portuaire mobilise des ressources internes à la CCI (12 personnes à la CCI d'Ajaccio) mais également de nombreux sous-traitants implantés localement en Corse (ex. ingénierie, plongeurs professionnels, génie civil, électricité, etc.)

Môle croisière

20 M€

d'investissements
en 2008



Les acteurs du tourisme



Accueil des passagers

L'accueil des passagers : Les ports mobilisent des hôtes et hôtesses d'accueil, présents généralement au début de l'escale croisière afin d'orienter les passagers qui débarquent et leur distribuer de la documentation touristique locale.

La CCI d'Ajaccio a recours à un prestataire pour l'accueil des passagers.

Le volume d'activité est relativement restreint en termes de temps passé mais cette prestation est clé dans la mesure où il s'agit du premier contact à terre qu'ont les passagers lors de l'escale.



Organisation des excursions : tour opérateur réceptif

Tour-opérateurs réceptifs : Ils organisent localement des voyages et activités pour les visiteurs dans une destination spécifique. Ils coordonnent le transport, les guides, les prestataires et d'autres services pour offrir une expérience complète aux croisiéristes. Leur activité spécifique à la croisière consiste à : créer des excursions, les vendre aux compagnies et enfin les mettre en œuvre.

3 sociétés opèrent à Ajaccio pour les compagnies de croisière. Bien qu'elles disposent d'une base administrative sur le continent, les TO emploient des **ressources locales dédiées**. Cette expertise locale permet de renouveler régulièrement la gamme d'excursions proposées aux croisiéristes pour répondre aux exigences des compagnies.

Les TO en Corse disposent d'un catalogue d'une 40aine d'excursions qu'ils font évoluer régulièrement. Les tarifs sont très variables allant de 18€* pour un transfert plage à 250€* pour un tour en hélicoptère.

*Tarif vendu par les tour-opérateurs aux compagnies, n'inclut pas la part facturée par les compagnies de croisière lors de la vente des excursions



Les acteurs du tourisme



Prestataires
touristiques

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



Sociétés de
transport et taxis

Les **autocaristes et taxis** sont des acteurs incontournables des excursions. Mis à part pour les excursions accessibles à pied, la majorité des excursions nécessite une prestation de transport.

La croisière génère une forte activité pour les sociétés d'autocars avec **2500 demi-journées d'autocar** vendues en 2023. Une escale de l'Aida Cosma peut mobiliser jusqu'à 25 cars sur une demi-journée (40 sur la journée). Une escale de moyenne taille (ex. Marella Voyager) mobilise une 10aine de bus. Les autocaristes disposent d'une flotte dédiée au tourisme.

8 entreprises sont actives auprès des croisières à Ajaccio. La croisière apporte une activité complémentaire dans les mois où le tourisme standard est moins dynamique. Une société d'autocars indique que la croisière représente **25% de son CA annuel**. Les taxis sont également régulièrement sollicités par les croisiéristes.



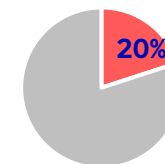
Guides
touristiques

Les **guides** : pour chaque groupe partant en excursion, un guide (a minima) est mobilisé afin d'accompagner le groupe et commenter les visites dans plusieurs langues.

La Corse compte environ **80 guides diplômés** disponibles pour les excursions de croisiéristes. Ils sont mobilisés à la journée ou à la demi-journée. La croisière a généré plus de **2700 demi-journées** de guides à Ajaccio en 2023.

L'activité croisière constitue un relais pour les guides qui constatent une baisse du tourisme en Corse et une réduction du budget activité des touristes*.

% CA guides en Corse
réalisé par la croisière



*Sources : entretiens



Les acteurs du tourisme



Prestataires
touristiques (suite)

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



Prestataires
d'activités

Les **prestataires d'activités** sont de nature très variée compte tenu de la diversité des excursions proposées par les compagnies aux croisiéristes.

Les **prestataires d'activités** sont de nature très variée compte tenu de la diversité des excursions proposées par les compagnies aux croisiéristes. De nombreuses structures sont actives. Quelques données pour les croisières à Ajaccio :

- Excursions pleine nature (canyoning, rando, kayak, via ferrata, plongée) : 6 prestataires réguliers
- Excursions maritimes (catamaran, speedboat, bateau privé) : 2 prestataires sollicités principalement (10 sociétés sollicitées régulièrement)
- Artisans (miellerie, huiles essentielles, vignobles) : une 10aine de structures. Il reste difficile d'identifier de nombreux prestataires car peu sont en capacité de recevoir des groupes de 40 personnes.
- Musée : 2 musées inclus dans excursions (musée Fesch, Maison Bonaparte)
- Restaurateurs / traiteurs / producteurs : la plupart des tours en Corse incluent des dégustations de produits régionaux (voire un repas pour les excursions à la journée). Une 10aine de professionnels sont majoritairement sollicités pour les croisières.

Pour ces prestataires, la croisière permet **d'élargir la saison**, apportant une activité soutenue en particulier en mai, septembre et octobre.

Certains ont **développé des offres spécifiques** pour les croisiéristes. Ex. offre de snorkeling (randonnée subaquatique) dédiées aux groupes et croisiéristes ayant permis au prestataire de doubler son volume d'activité.

Certains prestataires, outre les ventes des visites de leurs sites, peuvent effectuer des ventes directes auprès des croisiéristes à l'occasion des excursions. A titre d'exemple un acteur rencontré indique que les ventes réalisées auprès des croisiéristes s'élèvent à 40% de son CA.



Prestataires de
restauration

Les **prestataires de restauration / producteurs** sont presque systématiquement sollicités afin d'offrir aux excursionnistes un moment de restauration, que ce soit pour les excursions à la journée ou à la demi-journée.

~40

Prestataires à Ajaccio

Sollicités
régulièrement



Les acteurs du tourisme



Commerces
(visites libres des croisiéristes)

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



Commerces : Les croisiéristes effectuent des visites libres lors desquelles ils sont amenés à consommer dans les commerces des villes d'escales.

Ajaccio : ~200 commerces accessibles aux croisiéristes à la sortie du terminal



Ajaccio est une escale propice aux visites libres des croisiéristes dans la mesure où elles ont lieu en cœur de ville. Cela permet aux passagers **d'accéder au centre-ville directement à pied**.

Plusieurs types de commerces sont impactés par la fréquentation des croisiéristes : **les bars et restaurants, les commerces de bouche** (boulangeries, pâtisseries, glaciers, etc.), **les magasins de souvenirs, les parapharmacies, les supermarchés, les commerces divers** (vêtements, chaussures, bijoux, etc.).

Dans un contexte où la circulation et le stationnement automobile en centre-ville d'Ajaccio sont compliqués et où des centres commerciaux se sont développés en périphérie de ville, la croisière apporte une dynamique, soulignée par de nombreux commerçants rencontrés, permettant de **sauvegarder la vitalité du centre-ville**.

Les pratiques varient en fonction de l'origine géographique des croisiéristes (et donc en fonction des escales). Par exemple : les anglo-saxons sont globalement plus dépensiers que les Allemands. Les Français, Italiens et Espagnols sont également de plutôt bons clients pour les commerces.

Également, **les équipages** descendent à terre régulièrement, en particulier compte tenu de l'accessibilité à pied du centre-ville. Ils dépensent un ticket moyen généralement élevé (tabac, produits de grande distribution).



Les acteurs du tourisme



Commerces
(visites libres des croisiéristes)

Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Corse



Quelques exemples issus des entretiens réalisés à Ajaccio :



Attention il ne s'agit pas de tendances globales mais d'exemples individuels relevés lors de la campagne d'entretiens

Augmentation du chiffre d'affaires
les jours d'escales

+40% pour un bureau de tabac
+30% pour plusieurs restaurants
+100% pour plusieurs magasins de souvenirs
+40% à 80% pour une supérette (en fonction des types d'escales)

Sur le marché d'Ajaccio :

+10% à 100% pour 2 commerçants (biscuits et confiseries) en fonction de la nationalité des passagers des escales
+30% pour un vendeur de nourriture à emporter sur le marché
+10% à 20% pour un vendeur de produits Corses (biscuits / épicerie)

Augmentation de l'activité lors
des heures habituellement creuses

La clientèle croisière représente 60% de la clientèle en restauration de 15h à 18h pour plusieurs restaurants / brasseries
Extension des horaires d'ouverture de magasins de souvenirs spécifiquement pour les escales croisières

Augmentation de l'activité sur les
mois de moyenne / basse saison
du tourisme

La croisière permet d'élargir la saison, apportant une activité soutenue en particulier en mai, septembre et octobre.
Ouverture de plusieurs magasins de souvenirs en mars et novembre uniquement les jours d'escales. Ouverture des bus à ciel ouvert en novembre les jours d'escale

Augmentation globale de
l'activité

L'emploi de travailleurs saisonniers est aligné sur la saison croisière (fin mars à début novembre) pour plusieurs restaurants et commerces divers
Le chiffre d'affaires généré par la clientèle croisière représente 20% à 30% du CA annuel d'un restaurant ; 30% pour une supérette ; 50% pour le petit train ; 80% pour les bus à ciel ouvert

Développement de nouvelles
offres

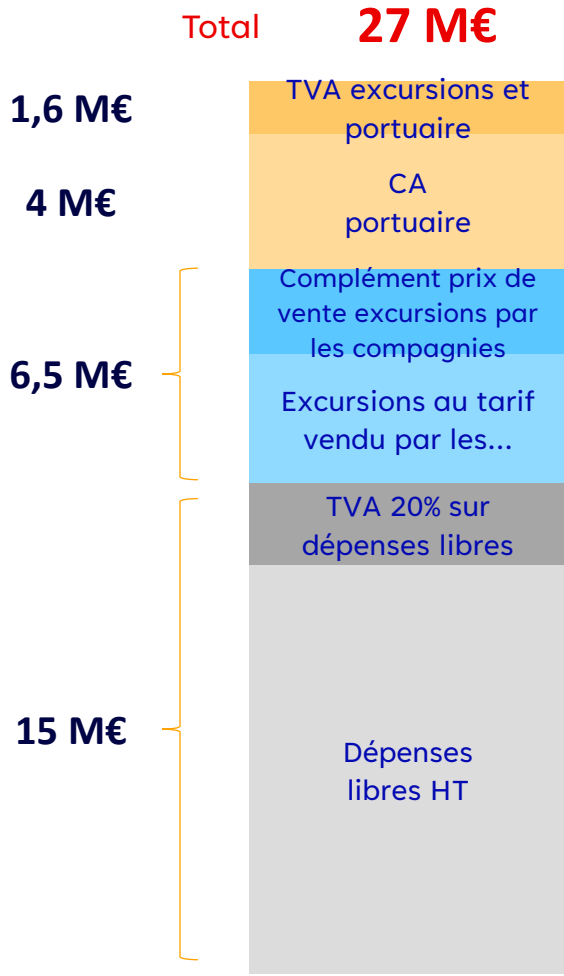
Un pâtissier s'est agrandi pour pouvoir proposer la vente de glaces artisanales à emporter
Mise en place d'une offre de vente par correspondance pour un vendeur de biscuits sur le marché afin de répondre aux demandes des croisiéristes

La croisière à Ajaccio génère un chiffre d'affaires cumulé de ~20 M€HT réalisé sur le territoire

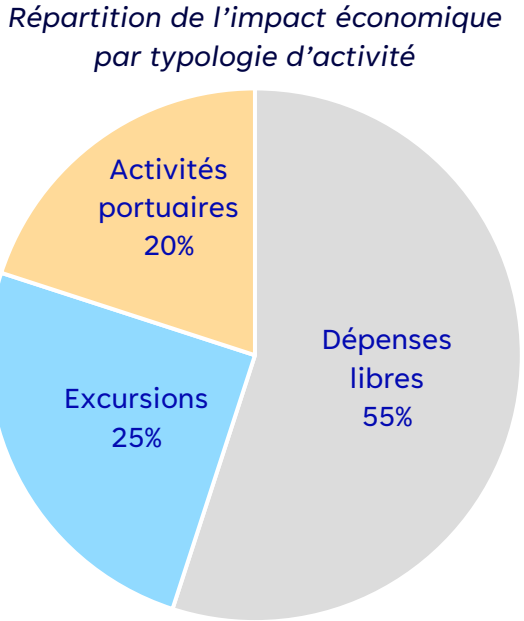
Total **20,4 M€ HT**

	CA (k€ HT)	Typologie de CA	Détail par acteurs et principales hypothèses	
<p>20% Activités portuaires</p> <p>▲</p> <p>L'interface portuaire est un levier de développement de l'activité touristique</p> <p>▼</p> <p>80% Activités touristiques</p>	1100	Aménagement et entretien des infrastructures	<p>Aménagements : 900 k€/an Investissements de ~20M€ réalisés depuis 2008 par la CDC et la CCI, amortis sur des durées de 12 ans à 30 ans avec une clé de répartition entre la croisière et les autres trafics</p>	
	1500		<p>Entretien : 170 k€/an Budget CCI de 300 k€ (base 2022) avec une clé de répartition entre la croisière et les autres trafics</p>	
	1500	Droits de ports et redevances	<p>Droits de ports et redevances : 1,5 M€ (2023) Couvre les droits de ports navires, les redevances passagers et redevances d'usages passagers.</p>	
	3900		<p>Accueil des passagers : 20 k€ (2023) Agents maritimes : 220 k€ (2023) Sûreté : 530 k€ (2023) CA calculés et/ou estimés sur la base des escales croisières</p>	
	12400	Services portuaires et gestion des escales	<p>Pilotage : 450 k€ (2023) Lamanage : 280 k€ (2023) CA calculés et/ou estimés sur la base des escales croisières</p>	
		Excursions	<p>Guides : 500 k€ (2023) Sociétés de transport : 1,3 M€ (2023) CA calculés et/ou estimés sur la base des excursions enregistrées</p>	
		Dépenses libres	<p>Dépenses libres : 12,4 M€HT (2023) Croisiéristes : 11,3 M€HT Equipages : 1,1 M€HT</p>	
			<p>Prestataires d'activités et restauration : 1,7 M€ (2023) Tour-opérateurs : 400 k€ (2023) CA calculés et/ou estimés sur la base des excursions enregistrées</p>	
			<p>27€HT/pax sur 100% des pax (32€TTC) Equipage : 17€HT/éq (20€TTC) avec taux de descente 10% bateaux de luxe et 50% autres</p>	

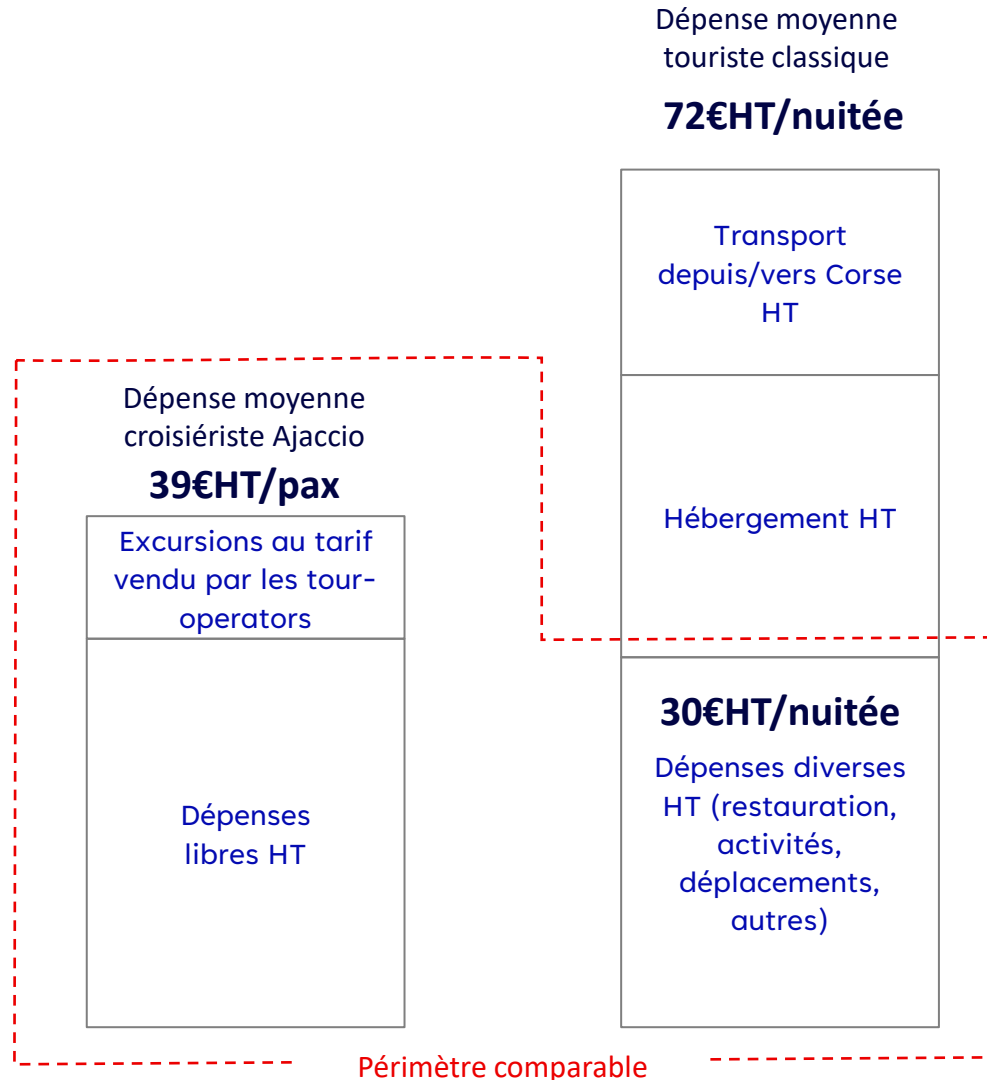
D'un point de vue plus global, l'impact économique de la croisière à Ajaccio s'élève à plus de 27 M€



- Le montant global de l'impact de la croisière à Ajaccio s'élève à 27 M€ décomposé comme suit :
- Les dépenses libres à hauteur de 15 M€ TTC (en cohérence avec les résultats de l'étude quantitative)
 - Les excursions au tarif vendu par les compagnies de croisière à hauteur de 6,5 M€ (en cohérence avec les résultats de l'étude quantitative)
 - L'impact sur les acteurs portuaires à hauteur de 4 M€ HT
 - La TVA sur les chiffres d'affaires portuaires et l'organisation locale des excursions à hauteur de 1,6 M€



Les dépenses unitaires des croisiéristes sont supérieures de 30% par rapport à celles du tourisme classique

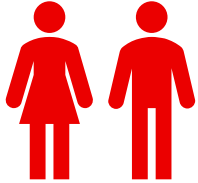


Le périmètre comparable n'inclut pas les dépenses des touristes consacrées à l'hébergement et au transport depuis / vers la Corse. Seules les dépenses diverses (loisirs, restauration, déplacements locaux, autres) sont conservées dans la comparaison avec les dépenses locales des croisiéristes.

Le périmètre retenu met ainsi en évidence des dépenses des croisiéristes plus élevées que celles des touristes classiques :

- 39€HT en moyenne par passager à Ajaccio
- 30€HT en moyenne par nuitée touristiques à l'échelle de la Corse

La croisière à Ajaccio génère localement 240 emplois et 7M€ de valeur ajoutée



120 emplois directs soit **240 emplois locaux¹** générés par l'activité croisière à Ajaccio (directs + indirects + induits)

Emplois directs : il s'agit des emplois générés dans les entreprises directement impactées par l'activité croisière à Ajaccio. Le périmètre retenu est le même que celui utilisé pour l'évaluation du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée.

Emplois indirects : il s'agit des emplois générés chez les fournisseurs et prestataires auprès desquels s'approvisionnent les entreprises directement impactées par l'activité croisière.

Emplois induits : il s'agit des emplois nécessaires à la vie courantes des employés (directs et indirects) et leur famille, générés par le surplus d'activité issu de la consommation de ces ménages.

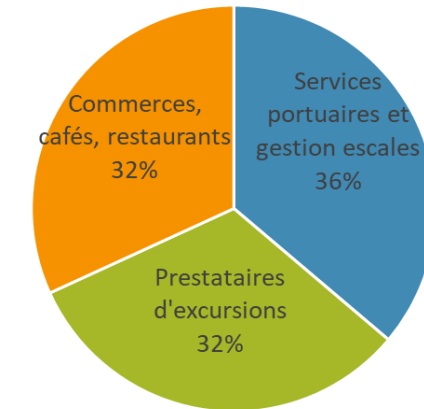
VA

7 M€ de valeur ajoutée annuelle² directe générée par les entreprises locales impactées par la croisière à Ajaccio

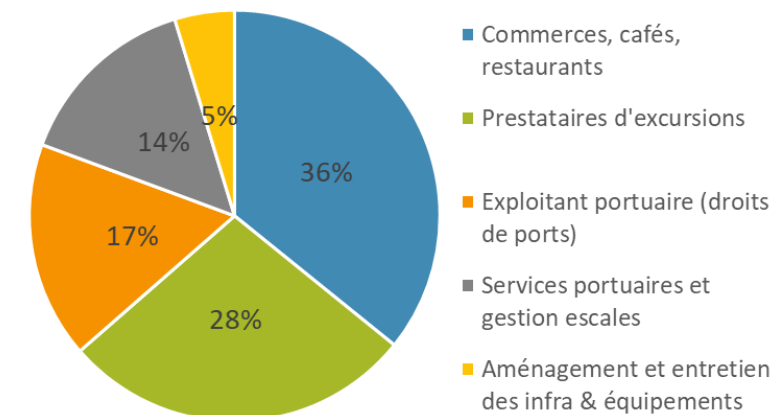
Au-delà de la valeur ajoutée générée pour les entreprises directement impactées par la croisière, le surplus d'activité économique de ces entreprises a un **impact direct sur leurs fournisseurs et partenaires** généralement locaux. Par exemple :

- Achats auprès des fournisseurs / grossistes des cafés et restaurants (nourriture, boissons, vaisselle, etc.)
- Consommations courantes diverses (carburant, eau, électricité, gaz, fournitures, autres)
- Maintenance des cars, des bateaux et véhicules de service

Répartition des emplois directs par typologie d'activité



Répartition de la valeur ajoutée par typologie d'activité



¹Hypothèse : 1 emploi direct génère 1 emploi indirect + induit ; en équivalent temps plein

²Valeur ajoutée : correspondant à la richesse produite lors du processus de production, elle traduit le supplément de valeur donné par l'entreprise par son activité aux biens et aux services en provenance des tiers



2-4

Annexes

Sources et méthodologie de calcul des éléments de CA, VA, emplois

1/3

Élément considéré	Source et méthode de calcul pour le Chiffre d'Affaires	Source et méthode de calcul pour la Valeur Ajoutée	Source et méthode de calcul pour l'emploi
Pilotage	Calcul réalisé par See'Up sur la base de la grille tarifaire 2023 du pilotage et de la liste des escales 2023	Ratio VA = 70% x CA estimé sur la base de l'expertise See'Up d'activités similaires	Information collectée en entretien (nombre de pilotes affectés à la croisière correspondant à 18% de l'activité 2022) et estimation See'Up sur la base d'activités similaires (nombre de matelots)
Remorquage	Sans objet, activité négligeable pour la croisière	Sans objet, activité négligeable pour la croisière	Sans objet, activité négligeable pour la croisière
Lamanage	CA 2022 indiqué en entretien	Ratio VA = 70% x CA estimé sur la base de l'expertise See'Up d'activités similaires	Calcul See'Up sur la base de la durée d'activité et nbre de personnes mobilisées en moyenne pour 1 bateau de croisière (informations collectées en entretien)
Capitainerie	Sans objet, absence d'activité économique réalisée par la capitainerie	Sans objet, absence d'activité économique réalisée par la capitainerie	Effectif de la caïtainerie au prorata de l'activité estimée pour la croisière (tels que déclarés en entretien)
Exploitation CCI	Sans objet (cf. droits de ports et redevance)	Sans objet (cf. droits de ports et redevance)	Estimation CCI Ajaccio avec retraitement See'Up (effectifs déduits car identifiés dans d'autres lignes)
Accueil passagers	CA indiqué en entretien avec le prestataire en charge des hôtessees d'accueil	Ratio VA = 70% x CA, calculé sur la base des comptes publiés de l'entreprise concernée	Estimation fournie par le prestataire en charge des hôtessees d'accueil
Sûreté (prestation)	Estimation See'Up sur la base CA total du contrat sûreté de la CCI au prorata des ETP dédiés à la croisière par rapport aux ETP totaux du contrat	Ratio VA = 65% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF division 80 "Enquêtes et sécurité"	Estimation See'Up sur la base des données collectées en entretien : nbre de personnes mobilisées par escale en fonction du type d'escale (ferry / croisière) et durée de mobilisation par type d'escale
Sûreté (CCI)	Différence en le CA sûreté réalisé avec le prestataire (ligne ci-dessus) et la redevance sûreté collectée par la CCI, calculée par See'Up sur la base de la grille tarifaire 2023 et de la liste des escales croisières 2023	Ratio VA = 80% x CA, ratio moyen constaté dans un port comparable (SEPD Calais)	Effectif déclaré en entretien

Sources et méthodologie de calcul des éléments de CA, VA, emplois

2/3

Élément considéré	Source et méthode de calcul pour le Chiffre d'Affaires	Source et méthode de calcul pour la Valeur Ajoutée	Source et méthode de calcul pour l'emploi
Avitaillement	Sans objet, activité négligeable pour la croisière	Sans objet, activité négligeable pour la croisière	Sans objet, activité négligeable pour la croisière
Agents maritimes	Estimation See'Up sur la base du nbre d'escales croisière et d'une hypothèse de CA moyen par escales (1000€, selon expertise See'Up)	Ratio VA = 80% x CA, ratio moyen constaté lors d'un benchmark des comptes publiés de plusieurs agences maritimes	Estimation See'Up selon hypothèse qu'1 ETP traite 70 escales par an
Maintenance CCI (service travaux) / marchés	Estimation See'Up sur la base des données collectées en entretien : budget maintenance CCI de 300 k€/an répartis à 50/50 entre le môle capucins et le mole croisières avec un taux d'utilisation par les bateaux de croisière à hauteur de 20% au mole capucins et 95% au mole croisières	Ratio VA = 30% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF division 42 "génie Civil"	Sans objet (calculé dans l'emploi "Exploitation CCI")
Aménagement CCI (môle croisière)	Cumul des investissements déclarés en entretien par la CCI sur le môle croisières ramené à une dépense théorique annuelle considérant l'année de réalisation et la durée d'amortissement (source : entretien CCI pour les montants et expertise See'Up pour l'amortissement). Le tout réduit au taux d'utilisation du môle croisière par les navires de croisières (90%)	Ratio VA = 30% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF division 42 "génie Civil"	Sans objet (emploi généré lors de la construction non pris en compte)
Aménagement CCI (môle capucins)	Cumul des investissements déclarés en entretien par la CCI sur le môle des capucins ramené à une dépense théorique annuelle considérant l'année de réalisation et la durée d'amortissement (source : entretien CCI pour les montants et expertise See'Up pour l'amortissement). Le tout réduit au taux d'utilisation du môle des capucins par les navires de croisières (20%)	Ratio VA = 30% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF division 42 "génie Civil"	Sans objet (emploi généré lors de la construction non pris en compte)
Aménagement CDC	Cumul des investissements réalisés par la CDC, tels que déclarés en entretien par la CCI sur le môle croisières ramené à une dépense théorique annuelle considérant l'année de réalisation et la durée d'amortissement (source : entretien CCI pour les montants et expertise See'Up pour l'amortissement). Le tout réduit au taux d'utilisation du môle croisière par les navires de croisières (90%)	Ratio VA = 30% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF division 42 "génie Civil"	Sans objet (emploi généré lors de la construction non pris en compte)

Sources et méthodologie de calcul des éléments de CA, VA, emplois

3/3

Élément considéré	Source et méthode de calcul pour le Chiffre d'Affaires	Source et méthode de calcul pour la Valeur Ajoutée	Source et méthode de calcul pour l'emploi
CCI, emplois dédiés au dvt croisière	Sans objet (activité non directement génératrice de revenus)	Sans objet (activité non directement génératrice de revenus)	Emploi déclaré par la CCI en entretien
CCI, redevances portuaires	Calcul réalisé par See'Up sur la base de la grille tarifaire 2023 de la CCI et de la liste des escales 2023	Ratio VA = 80% x CA, ratio moyen constaté dans un port comparable (SEPD Calais)	Sans objet (calculé dans l'emploi "Exploitation CCI")
Tours Operators	Estimation See'Up selon hypothèse de 100 k€ de CA généré pour 1 ETP dédié à la croisière. Attention : ce chiffre représente le chiffre d'affaires réalisé hors CA d'achat/revente des excursions	Ratio VA = 80% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF voyageur 7912Z, avec un retraitement See'Up afin de ne pas considérer le CA d'achat / revente d'excursions	Emploi déclaré en entretien et estimation See'Up (une partie du volume d'affaires des TO n'est pas dédié à la croisière)
Guides	Estimation See'Up sur la base du nbre de demi-journées d'excursions avec guide (information collectée en entretien) et du CA moyen par demi-journée (déclaré en entretien)	Ratio VA = 80% x CA, hypothèse See'Up à dire d'expert considérant une activité d'indépendant	Estimation See'Up sur la base du nbre de demi-journées d'excursions (information collectée en entretien) et d'une durée annuelle de travail estimée (travail saisonnier)
Sociétés de transport	Estimation See'Up sur la base du nbre de demi-journées d'excursions avec autocar (information collectée en entretien) et du CA moyen par demi-journée (déclaré en entretien)	Ratio VA = 40% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF code NAF 4939 "transports routiers voyageurs"	Estimation See'Up sur la base du nbre de demi-journées d'excursions avec autocar (information collectée en entretien) et d'une durée annuelle de travail
Prestataires d'activités et restauration	Estimation See'Up sur la base d'une reconstitution du chiffre d'affaires par type de prestataire (ville/patrimoine + dégustation ; artisans ; pleine nature ; maritimes ; haut de gamme) sur la base des informations collectées en entretien et hypothèses See'Up	Ratio VA = 40% x CA, ratio moyen des entreprises rattachées au code NAF 5610A "restauration traditionnelle"	Estimation See'Up sur la base d'une reconstitution de l'emploi par type de prestataire (ville/patrimoine + dégustation ; artisans ; pleine nature ; maritimes ; haut de gamme) en s'appuyant sur des hypothèses See'Up et les données collectées en entretiens
Visites libres	Donnée fournie par BVA, reconstituée dans le cadre de l'enquête qualitative, retraitée par See'Up pour le CA hors taxes (hypothèse TVA 20%)	Ratio VA = 20% x CA, estimation See'Up selon taux de VA moyen sur la base de données INSEE 2021 rubrique "commerce de détail"	Estimation See'Up selon ratio de 330 k€ de CA/ETP, d'après données INSEE 2021 pour la rubrique "Commerce de Détail"