

# La Croisière en Polynésie française



## Point de situation et perspectives

Février 2019

### Mission Seatrade Croisière Global

8 au 11 avril 2019

dossier de presse



Ministère du tourisme et du travail  
*en charge des relations avec les institutions*



TAHITI  
TOURISME



SDT SERVICE DU TOURISME  
DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

## UNE STRUCTURATION CONTINUE

En cohérence avec la *Stratégie de développement du tourisme 2015-2020*, les enjeux de l'activité croisière sont multiples et stratégiques pour la Polynésie française. Dans chaque île, chaque territoire touristique concerné, les escales de navires permettent d'initier ou conforter une dynamique de développement touristique. De Nuku Hiva à Vairao, en passant par Uturoa ou Fakarava, le levier que constituent ces escales est bénéfique tant pour les prestataires d'activités qui peuvent ainsi amortir leurs investissements et étoffer leurs offres, tant pour les transporteurs terrestres et nautiques, que pour les commerçants, les artisans et les producteurs locaux. L'attractivité touristique de chacune des îles est ainsi soutenue et améliorée par le flux de passagers qui viennent compléter le flux plus traditionnel des touristes en hébergement terrestre. De la même manière, les têtes de lignes effectuées sur Tahiti, pour l'embarquement de nouveaux passagers et le débarquement des anciens, soutient de manière importante les flux aériens internationaux. En outre, les approvisionnements des navires participent à l'activité générale du port de Papeete, et aux retombées économiques des producteurs locaux.

Depuis 10 ans, face aux difficultés rencontrées pendant la décennie précédente, la Polynésie française s'est organisée et a souhaité structurer avec méthode les conditions d'escales et d'opérations pour les opérateurs de croisière. En travaillant en synergie, l'ensemble des acteurs publics et privés, concernés par ce secteur, ont permis un développement maîtrisé, exemplaire, d'un des segments incontournables du tourisme.

**Depuis 2017, en nombre de passagers, le port de Papeete est désormais le 4<sup>ème</sup> port de tête de ligne au niveau national (y compris outre-mers) et le 3<sup>ème</sup> pour l'ensemble des destinations du Pacifique Sud.**

En outre, signe d'une attractivité retrouvée et d'un **développement maîtrisé et diversifié**, la Polynésie française accueille en 2019, 38 navires et 24 compagnies différents (contre 23 navires et 15 compagnies différents en 2010).

À noter également, malgré la tendance internationale de proposer des navires de plus en plus importants, la destination conserve depuis 10 ans **une moyenne de passagers par escale** en-deçà de 500 passagers, avec une très large majorité de navires parfaitement adaptés à nos escales insulaires.

## +10 ANNÉES SUCCESSIVES D'EFFORTS CONSTANTS

- 2008 : Audit Croisière commandité par le PAP.
- 2009 : Retour au *Seatrade* après 15 ans d'absence.
- 2010 : Création du Tahiti Cruise Club (TCC).
- 2011 : Nouveau cadre réglementaire.  
Création de la *South Pacific Cruise Alliance*.
- 2012 : Progiciel de gestion des escales.
- 2013 : Etude SDT Infrastructures.  
Première utilisation du FDTC.
- 2014 : Procédures de visas des équipages.  
Premier seuil atteint : +800 escales/an
- 2015 : Premier *South Pacific Cruise Forum* à Papeete.
- 2016 : Travaux débarcadères Moorea.  
Second seuil atteint : +1000 escales/an
- 2017 : Régulation des escales par la Capitainerie du Port Autonome de Papeete.  
Lancement du projet de terminal.  
Création du Comité de pilotage Croisière présidé par Mme la Ministre du Tourisme.
- 2018 : Année record. Éligibilité de la croisière à la défiscalisation locale et nationale.  
Débarcadère de Vairao et Hiva Oa.
- 2019 : 11<sup>ème</sup> participation consécutive au *Seatrade Cruise Global*.

## UNE SYNERGIE EXEMPLAIRE

Entre les +600 accueils Paquebots réalisés par les comités du tourisme et Tahiti Tourisme chaque année, la gestion des escales par le Port Autonome de Papeete, le soutien aux exportateurs et la formation des prestataires d'activités par la CCISM, ainsi que l'ensemble des agents maritimes et réceptifs impliqués, des fournisseurs et opérateurs du secteur, réunis notamment au sein du Tahiti Cruise Club, le développement de la croisière depuis 10 ans est l'exemple d'une synergie gagnante reposant sur la coopération publique/privé.

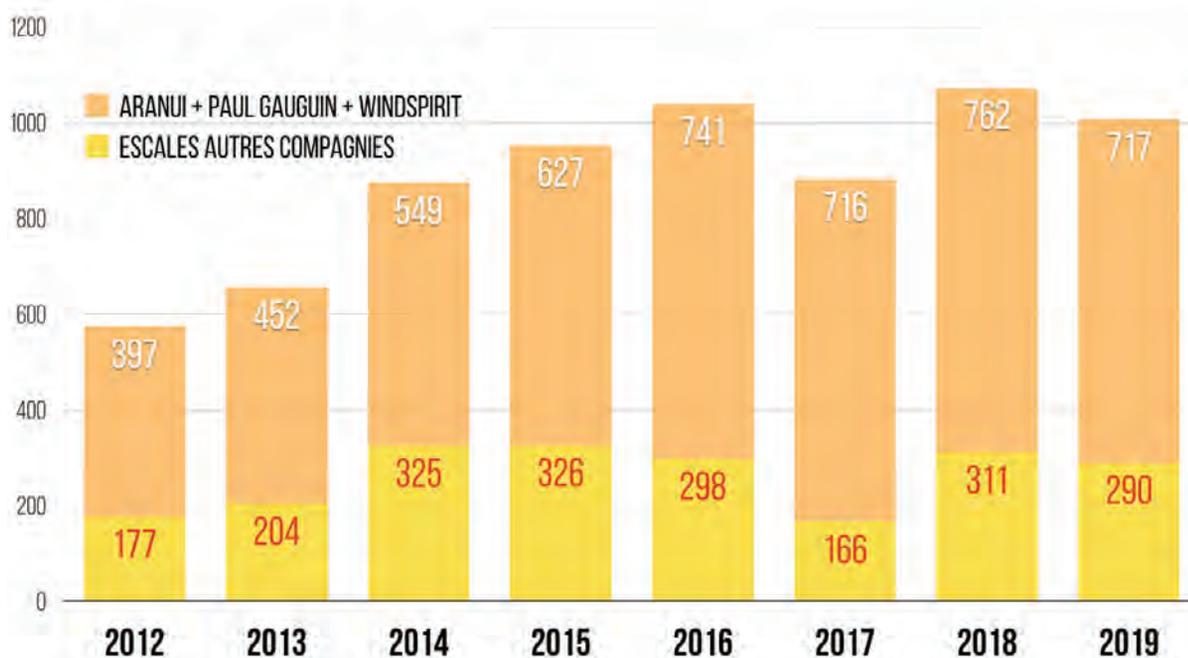
## UNE DOUBLE STRATÉGIE

La Polynésie française est engagée dans une double stratégie. Une stratégie locale de développement pour structurer, gérer et monter en puissance les capacités opérationnelles et réceptives des différentes escales. Et une stratégie régionale, à la fois au travers de la *South Pacific Cruise Alliance* pour attirer davantage de navires et de compagnies dans le Pacifique Sud (6% de l'activité croisière dans le monde), dans une logique concurrentielle avec les autres zones régionales internationales, et avec les autres ports du Pacifique pour conforter le positionnement de Tahiti comme port de têtes de ligne incontournable et efficient.

# DONNÉES ET CHIFFRES CLÉS

Sources ISPF, TCC, PAP.

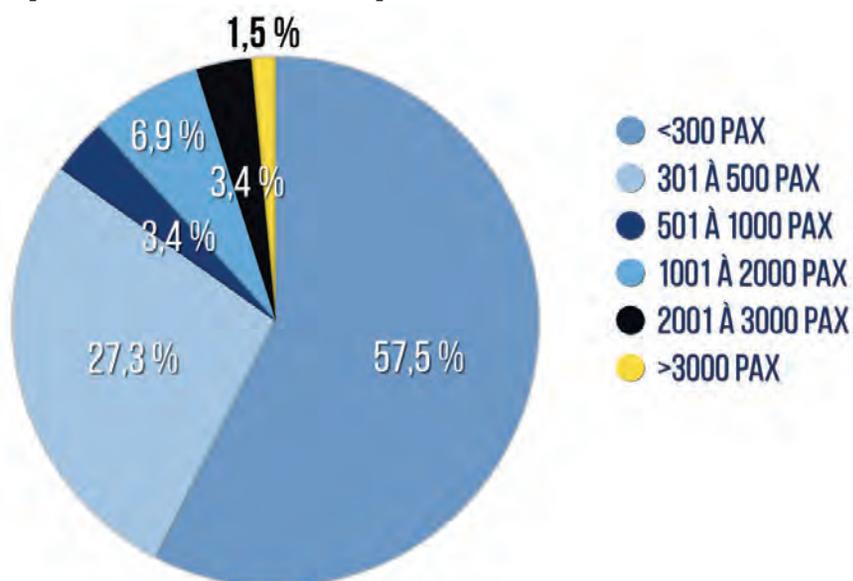
Evolution du nombre d'escales de croisière sur l'ensemble de la Polynésie française



Les compagnies en têtes de ligne Aranui, Paul Gauguin, WindSpirit, mais également les compagnies Oceania, Lindblad National Geographic, Ponant et Holland America Line assurent plus des 2/3 des escales.

En 2019, 1010 escales sont prévues en Polynésie française, dont 118 têtes de ligne sur Papeete.

Répartition des escales 2019 par taille de navire



Les navires de <300 passagers assurent près de 60% des escales. Les navires de plus de 2000 passagers représentent moins de 5% des escales opérées en Polynésie française.

Evolution du nombre moyen de passagers par escale

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nb moyen de passagers/escale	457	543	378	432	377	464	424	429	409	463

## Illustration de la stratégie « Port de tête de ligne » au niveau régional



L'ensemble du Pacifique Sud pèse pour plus de 6% de l'activité croisière internationale (contre 35,4% pour les Caraïbes, 15,8% pour la Méditerranée, ou 11,3% pour la Mer du Nord). La Polynésie française pèse un peu moins de 2% de l'activité avec +1000 escales/an, et un flux passager annuel autour de 440 000 arrivées en escale en Polynésie française. En comparaison, l'Australie opère 750 escales à l'année, la Nouvelle-Zélande 700 escales à l'année, et certaines destinations du Pacifique Sud insulaire ne totalisent que 15 à 20 escales/an.

En se positionnant comme une tête de ligne incontournable dans le Pacifique, en liaison avec les ports de Hawaii, de Fidji et de Nouvelle-Zélande, la destination incite les armateurs à opérer davantage dans l'ensemble de la zone de navigation, et de ne plus la considérer seulement comme une destination de passage. Cette stratégie a notamment conduit à une augmentation du nombre de tête de ligne opérées sur Papeete, 135 en 2018, et 118 prévues en 2019.

## MISSION SEATRADE CRUISE GLOBAL 2019

Du 8 au 11 avril 2019, Tahiti sera présent pour la 11<sup>ème</sup> année consécutive au plus important salon professionnel mondial de l'industrie de la croisière. Des représentants du Gouvernement, Ministère du tourisme et celui de l'équipement, du Port Autonome de Papeete et de Tahiti Tourisme, accompagneront les professionnels polynésiens du secteur qui composent le Tahiti Cruise Club. Au sein du stand commun de la South Pacific Cruise Alliance, la Polynésie française va une fois encore défendre, promouvoir et valoriser les différentes escales, à la fois sous les angles techniques, opérationnels, réceptifs et marketing. Par ailleurs, pour la première fois, deux kiosques spécifiques permettront à des producteurs et exportateurs polynésiens, encadrés par la Chambre de Commerce, d'Industrie, des Services et des Métiers de la Polynésie française, de promouvoir leurs produits auprès des centrales d'achat des compagnies de croisière. En outre, grâce à Tahiti Tourisme, la destination sera également sponsor du VIP lounge qui accueille les principaux CEO et dirigeants des opérateurs de croisière internationaux pendant toute la durée de l'événement, afin de s'assurer une visibilité supplémentaire auprès des décideurs les plus influents.