

Points forts

08

De la Polynésie française

BILAN
LA PERLE EN 2015



LES VOLUMES EXPORTÉS DIMINUENT

L'année 2015 s'achève sur des résultats en baisse pour la perliculture, dont les exportations diminuent, après deux années consécutives de hausse. Leur part dans le total des exportations locales retombe à 62 % (contre 69 % en 2014). Le prix moyen de la perle de culture brute perd 20 F.CFP à 1 010 F.CFP (- 2 %). En 2015 le nombre de concessions a augmenté de 5 % tandis que la surface lagonaire totale utilisée revient au niveau de 2013 à 7 600 hectares (- 8 %). Le nombre de producteurs d'huîtres perlières augmente tandis que le nombre de producteurs de perles de culture diminue.



INSTITUT
DE LA
STATISTIQUE
DE LA
POLYNÉSIE FRANÇAISE



La perliculture est la deuxième ressource propre¹ de la Polynésie française après le tourisme et devant les produits de la pêche. Elle représente 62 % des recettes à l'exportation², rapportant plus de 7 milliards de F.CFP chaque année. Le secteur de la perliculture représente 0,4 % du PIB.

LA PRODUCTION : nouvelle baisse des autorisations

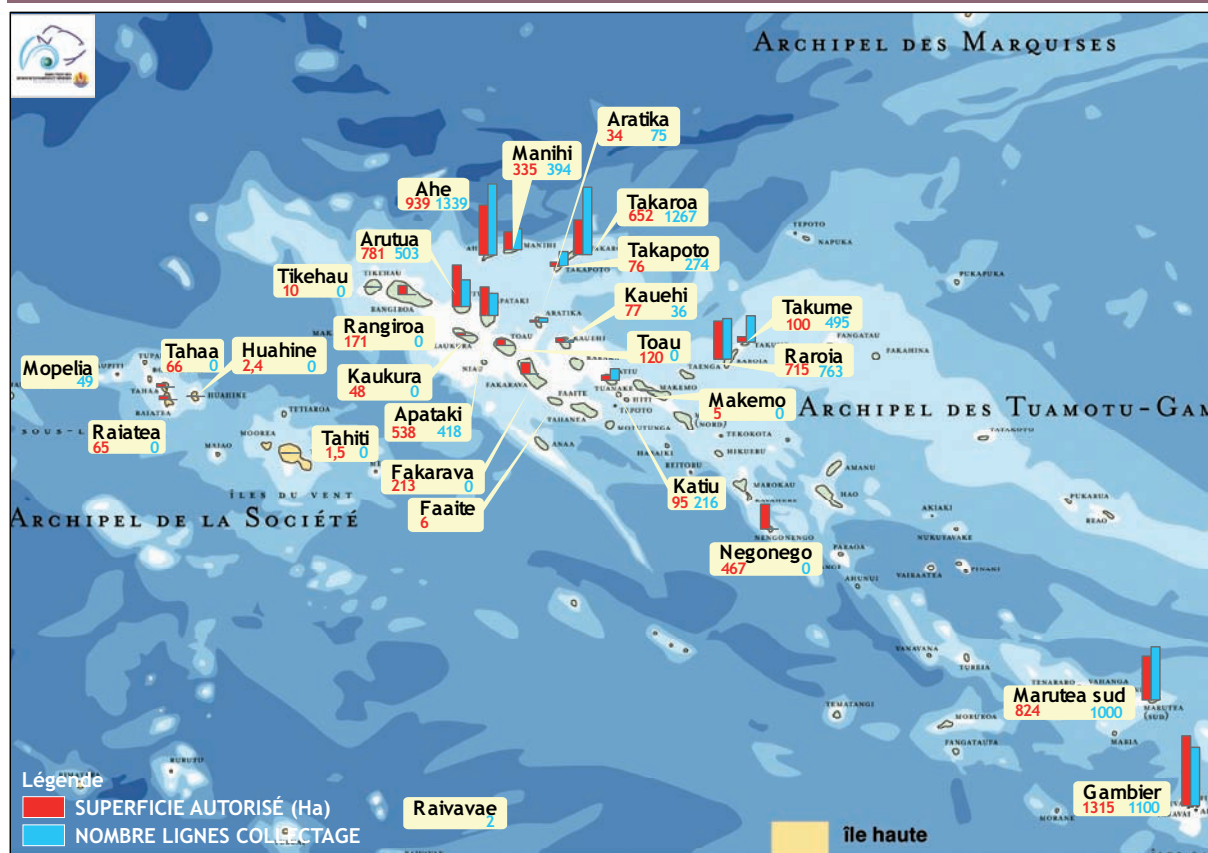
Les concessions perlicoles

La surface totale exploitée pour la perliculture fin 2015 s'établit à 7 650 hectares, soit une baisse de 8 % suite à des annulations de concessions. Les nouvelles demandes d'autorisation d'occupation du domaine public maritime à des fins d'exploitation perlicole sont suspendues depuis mi-2013. La surface totale de toutes les exploitations ne doit pas dépasser les 10 000 hectares fixés par le gouvernement en 2010.

La répartition géographique des surfaces exploitées varie peu : à lui seul l'archipel des Tuamotu regroupe 469 concessions (+ 5 % par rapport à 2014) réparties sur 6 200 hectares (- 10 %) et 20 atolls. L'archipel des Gambier abrite 92 concessions (+ 12 %) pour une surface totale de 1 300 hectares (+ 3 %).

La production de perles de culture brute est réalisée sur 26 îles en 2015. Ce chiffre a peu évolué au cours des dernières années (27 de 2005 à 2011). Quatre îles représentent à elles seules la moitié des surfaces autorisées et du nombre de fermes : Rikitea, Marutea Sud, Ahe et Arutua. Une concession a été ouverte aux Australes sur l'île de Raivavae.

RÉPARTITION DES EXPLOITATIONS PERLICOLES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE



Fond de plan : Pacific image ; mise à jour : 28/09/2015 ; perliculture

Sources : Direction des Ressources Marines et Minières, ISPF

1 : le tourisme - première ressource propre du Pays - est une exportation de service. La perle et la pêche (respectivement deuxième et troisième ressources propres) sont des exportations (locales) de biens.
2 : 62 % des exportations locales de biens, donc hors tourisme, qui est une exportation de service.

L'action publique porte essentiellement sur le développement des petites exploitations ; le dispositif d'encadrement de la production mis en place fin avril 2010 accorde des autorisations d'occupation temporaire du domaine public maritime à des perliculteurs disposant de petites exploitations ou à des jeunes qui souhaitent exercer ce métier. Cependant, ces installations doivent tenir compte de la concentration des fermes et sont soumises à des contraintes sur le nombre de lignes de collectage et sur la surface d'exploitation. De plus, un plafonnement portant sur les surfaces totales susceptibles d'être accordées dans certaines îles a été fixé, afin de préserver l'équilibre des ressources.

Une réforme du secteur est en cours, avec un projet de loi de Pays. Elle aura pour objectif de développer la différenciation et la revalorisation de la perle de Tahiti à l'international, ainsi que de conforter la structuration du secteur. Ce texte devrait être élaboré conjointement par le gouvernement et les professionnels, pour mettre en place des quotas annuels de production en contrepartie d'un transfert aux perliculteurs du libre choix des produits à commercialiser.

Les producteurs et l'emploi

Le nombre de producteurs d'huîtres perlières s'établit à 320 en 2015, soit une baisse importante de 23 % par rapport à 2014, du fait de l'annulation de petites exploitations, en particulier à Takaroa où un phénomène d'eutrophisation³ (prolifération d'algues) a touché le lagon depuis 2014.

Le nombre de producteurs de perles de culture brutes a lui aussi diminué en 2015, à 435 cartes soit 5 % de moins. En revanche le nombre de stations de collectage demandées a augmenté, car les gros producteurs ont demandé des extensions de leur nombre de lignes autorisées pour pallier le manque de certaines piles productrices. Une ouverture aux demandes de collectage a été concédée exceptionnellement en 2015.

D'après les données du recensement 2012, 1 300 personnes déclarent travailler dans la perliculture, et 240 en tant que perliculteurs exploitants. Ils sont situés à 70 % dans les Tuamotu-Gambier.

La formation

Le Centre des Métiers de la Nacre et de la Perliculture (CMNP) est une école de formation professionnelle aux métiers de la perliculture située à Rangiroa et confiée à la Direction des ressources marines et minières.

La mission du CMNP est d'enseigner l'ensemble des techniques et connaissances liées à la nacre et à la perle. Cela va du collectage des naissains de nacre jusqu'à la commercialisation des perles en passant par l'opération de greffe.

En 2015, s'est déroulée la 24^{ème} promotion de formation « perfectionnement à la greffe » de février à juin 2015, avec 10 stagiaires et la 25^{ème} promotion formation « perliculteur » avec 8 stagiaires de septembre 2015 à juin 2016.

Une enquête du Service de la perliculture a montré que sur les 213 jeunes formés en 2009 (formation perliculture et greffe confondues), 91 d'entre eux étaient encore employés dans le secteur perlicole (42 %). La répartition par métier est la suivante :

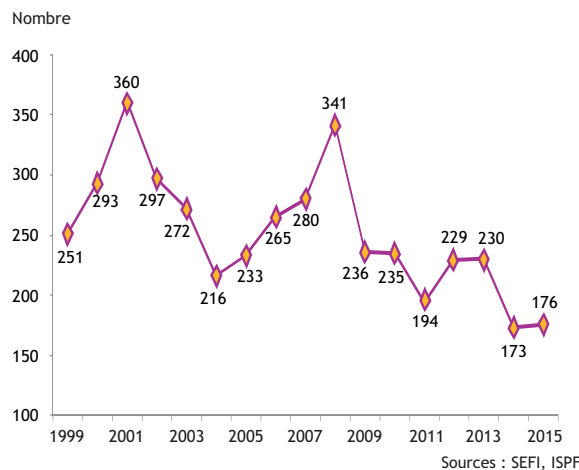
- 58 greffeurs,
- 17 perliculteurs-greffeurs,
- 6 perliculteurs,
- 10 ouvriers perlicoles.

D'autre part, six anciens stagiaires travaillent en relation avec le milieu perlicole (bijoutiers, formateurs).

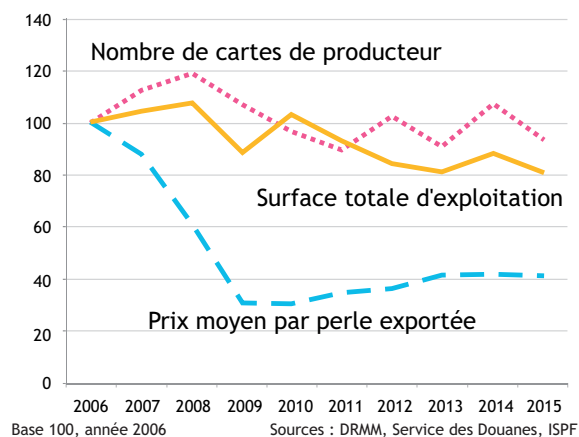
Le nombre d'autorisations de travail accordées à des greffeurs étrangers est quasiment stable (+ 3 à 176). Les greffeurs chinois sont toujours majoritaires (95 % des autorisations en 2015). Le nombre de greffeurs de nationalité thaïlandaise a diminué (4 contre 8 en 2014), ils sont tous sollicités par le même employeur.

3 : L'eutrophisation est la modification et la dégradation d'un milieu aquatique, lié en général à un apport excessif de substances nutritives, qui augmentent la production d'algues et d'espèces aquatiques, et même parfois la turbidité, en privant le fond et la colonne d'eau de lumière.

**NOMBRE D'AUTORISATIONS DE TRAVAIL
ACCORDÉES À DES ÉTRANGERS
MÉTIER GREFFEUR DE PERLES**



**PRODUCTION ET EXPORTATIONS DE PERLES
DE CULTURE BRUTES**



Les négociants et les ventes aux enchères

Le nombre de négociants est stable soit 20 personnes, puisqu'aucune carte de négociant n'a été octroyée en 2015.

Les ventes aux enchères internationales organisées en Polynésie française se déroulent aux mêmes périodes tous les ans : mars, juillet et novembre. Trois GIE (GIE Poe O Rikitea, GIE Poe O Tahiti Nui, GIE Tahiti Pearl Auction) et un perliculteur (SC Tahiti Perles) ont organisé des ventes aux enchères en 2015. Lors de ces trois ventes, 2 700 000 perles de culture de Tahiti ont été présentées. Les enchères se font au premier prix, sous pli fermé.

Le chiffre d'affaires du secteur de la perle⁴ (y compris l'industrie et les commerces de joaillerie) représente en moyenne, sur les cinq dernières années, 4,5 milliards de F.CFP par an.

La promotion

Tahiti Pearl Association of French Polynesia (TPAFP), chargée de la promotion de la perle de culture de Tahiti, sera dotée, en 2016, du même budget qu'en 2015 (52 millions de F.CFP).

La Tahitian Pearl Association of French Polynesia (TPAFP), créée en 2014, est composée des principales organisations professionnelles de la filière perlicole. Elle propose de poursuivre le programme d'actions de promotion de la perle de culture de Tahiti, qu'elle mène depuis déjà deux ans, sur les marchés de Hong Kong, du Japon et sur le marché local. Elle propose également, en 2016, d'élargir son champ d'action au marché nord-américain. À ce titre, TPAFP mènera des actions en collaboration avec les organisations de grossistes de Hong Kong (TPAHK) et du Japon (TPJ) et, notamment lors des salons professionnels internationaux à Hong Kong, cette ville constituant une véritable plaque tournante des ventes de perles de culture de Tahiti. D'autres actions sont également prévues notamment avec l'Institut de formation en bijouterie « Revere San Francisco » aux États-Unis pour l'organisation d'un concours de bijoux à base de perles de culture de Tahiti et la venue en octobre 2017 d'un spécialiste des perles pour un séminaire destiné aux professionnels du secteur. La conception d'outils de promotion, au travers de sa page Facebook, d'un site internet et de brochures, permettra à TPAFP d'assurer une meilleure visibilité des produits perliers. L'association prévoit également d'entamer les préparatifs pour organiser la « Tahiti Pearl Week » prévue en 2017, événement qui permettra de rassembler, en un même lieu et durant quelques jours, tous les acteurs de la filière sous stands avec des animations et des conférences.

⁴ : Il s'agit ici du chiffre d'affaires effectué par des entreprises locales, sur le territoire de Polynésie française.

Quel type d'enchère pour la perle polynésienne

Une enchère est un mécanisme par lequel un agent unique met en concurrence un nombre indéterminé, mais toujours supérieur à un et souvent élevé, d'autres agents en vue de leur vendre un bien.

Dans le cas des ventes aux enchères de perles, on parle d'enchère d'acheteurs. Le but des GIE en mettant les acheteurs en concurrence est de valoriser au mieux la production perlicole de Polynésie française en structurant les « prix du marché ». Les enchères concernant les perles polynésiennes se déroulent à l'écrit, au premier prix. Dans cette procédure, les acheteurs potentiels soumettent par écrit, dans une enveloppe cachetée, leur proposition dans un délai donné. À l'expiration de ce délai, toutes les enveloppes sont ouvertes. Le gagnant est celui qui a fait la meilleure proposition, celui qui offre le prix le plus élevé.

Évaluation de la valeur des enchères

Dans les enchères de perles polynésiennes, chaque enchérisseur évalue le bien de manière individuelle, cette évaluation est inconnue des autres enchérisseurs. Tous les enchérisseurs ont des informations privées différentes quant à cette valeur, les agents ont les mêmes informations techniques mais peuvent les interpréter différemment.

Stratégies possibles

Les stratégies des agents constituent aussi une caractéristique des mécanismes d'enchère, mais elles ne sont évidemment pas décidées en tant que règles de l'enchère, elles dépendent plutôt de ces règles et de la manière dont les acheteurs potentiels réagissent aux règles qui leur sont proposées pour l'enchère.

Dans l'enchère écrite au premier prix, le **surplus** du vainqueur dépend de l'offre qu'il a faite, puisque c'est ce qu'il paie. Il doit donc offrir moins que son **évaluation** pour réaliser un surplus, mais en faisant cela il risque, même si son évaluation est la plus forte, de perdre l'enchère car quelqu'un d'autre peut proposer plus que ce prix. Il a donc intérêt à proposer le prix qui lui semble le plus proche, mais inférieur au prix du marché.

Par ailleurs, certains agents peuvent déterminer une stratégie quand le risque peut être évalué dans la même unité monétaire que le surplus. Dans ces conditions, on peut formuler la stratégie optimale de l'enchérisseur en disant qu'il doit réduire son offre - relativement à son évaluation - tant que le gain marginal en surplus résultant de cette réduction est supérieur à la mesure monétaire du risque de perdre l'enchère à la suite de cette réduction. **Le risque de perdre l'enchère dépend évidemment des évaluations des concurrents ; ces évaluations sont connues, non pas de manière certaine, mais en probabilité par chaque individualité.**

Ainsi, les enchères de ce type sont des jeux stratégiques : la stratégie de chaque agent dépend de ce qu'il croit être les stratégies de tous les autres. L'équilibre du jeu est appelé équilibre de Nash*. L'enchère est d'autant plus efficace que le nombre de participants indépendants est élevé.

Le risque de collusion

Le mécanisme d'enchères repose sur le fait que les différentes évaluations individuelles sont des informations privées ou indépendantes, c'est-à-dire que chaque agent impliqué dans une enchère ne connaît que sa propre évaluation et ne doit pas la communiquer aux autres. L'enchère se déroule sous pli fermé afin de réduire le risque de manipulation.

Concepts

La **valeur du bien pour l'acheteur** est le prix maximum qu'il est prêt à dépenser pour acquérir le bien ; elle sera notée **V_a**.

Le vendeur a lui aussi une estimation du bien (**V_v**) qui est le prix minimum qu'il doit recevoir pour ne pas retirer le bien de la vente - c'est-à-dire son prix de réserve si celui-ci est fixé sans biais stratégique. -

Le **prix p** est simplement le prix que paie l'acheteur et que reçoit le vendeur ; mais généralement ces deux prix ne sont pas identiques quand il y a des coûts d'organisation à payer. On peut alors distinguer prix de vente **P_v** et prix d'achat **P_a**.

Le **surplus** d'un agent est la différence entre ce qu'il paie (reçoit pour le vendeur) et la valeur qu'il attribue au bien. Le surplus de l'acheteur est **S_a = V_a - P_a**, celui du vendeur est **S_v = P_v - V_v**.

Il semble normal de considérer que chaque agent, tous les acheteurs potentiels réunis lors d'une enchère, ainsi que le vendeur, cherche à maximiser son surplus.

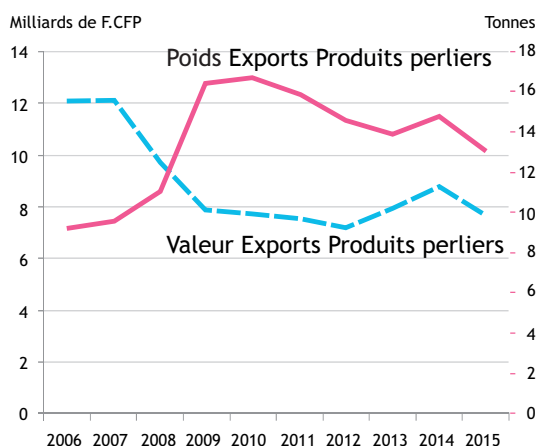
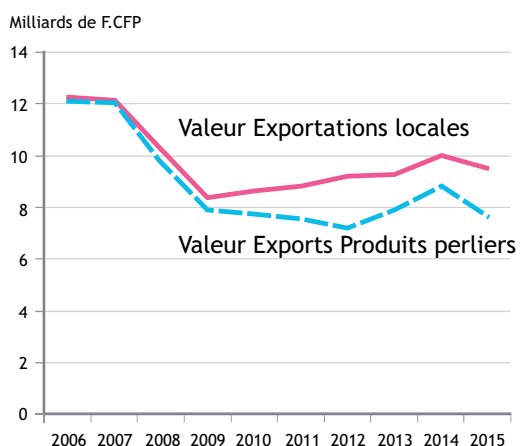
* : en théorie des jeux, un équilibre de Nash est une situation dans un jeu où aucun joueur n'a intérêt à changer de stratégie. C'est un concept de solution dans lequel l'ensemble des choix faits par plusieurs joueurs, connaissant leurs stratégies réciproques, est devenu stable du fait qu'aucun ne peut modifier seul sa stratégie sans affaiblir sa position personnelle. L'équilibre de Nash est une situation dans laquelle les acteurs économiques qui sont en interaction (comme l'Oligopole) déterminent leur meilleure stratégie, compte tenu des stratégies choisies par les autres agents.

LES EXPORTATIONS : les recettes diminuent

Après deux années consécutives de hausse, les exportations de produits perliers ont rapporté 7,6 milliards de F.CFP à la Polynésie française, soit 15 % de moins qu'en 2014. Elles représentent désormais 62 % de la valeur des exportations locales (- 7 points par rapport à 2014). Les volumes correspondants diminuent légèrement moins vite que la valeur (- 13 %).

Le secteur perlicole a subi en 2015 le ralentissement de la demande en provenance d'Asie. En outre, la prolifération des algues dans certains lagons met en péril le captage d'œufs de nacre, et par là-même la production future de perles de culture brutes.

EXPORTATIONS DE PRODUITS PERLIERS



Sources : Service des Douanes, ISPF

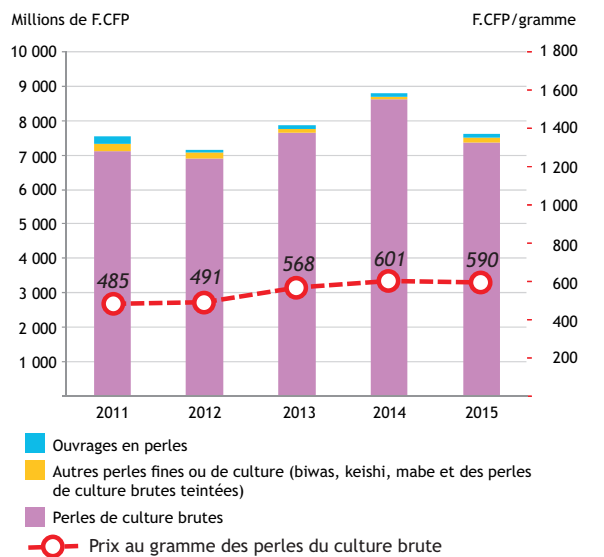
Les exportations de produits perliers sont classées en trois catégories ; les perles de culture brutes représentent 96 % de la valeur des produits perliers exportés. Les ouvrages en perles représentent 2 % de cette valeur, tout comme les keishi, mabe et autres perles de culture brutes teintées.

Les exportations de perles de culture brutes diminuent de 15 % en valeur par rapport à 2014, à 7,4 milliards de F.CFP. Après deux années de reprise, ces recettes représentent 60 % de la valeur totale des exportations locales (- 7 points sur un an).

Ces recettes correspondent à 7,3 millions de perles (- 12,8 %), pesant un total de 12,5 tonnes (- 12,9 %), soit un poids moyen par perle relativement stable (1,71 gramme, soit - 0,2 %).

Le prix unitaire de la perle de culture brute est en baisse ; les volumes diminuent moins vite que la valeur. Le prix au gramme diminue de 2 % à 590 F.CFP et le prix par perle de 2,1 % à 1 010 F.CFP.

EXPORTATIONS DE PRODUITS PERLIERS



Sources : Service des Douanes, ISPF

Ainsi après deux années de hausse des recettes, leur niveau retombe sous la moyenne des cinq dernières années (7,5 milliards de F.CFP), demeurant en deçà de la moyenne des dix dernières années et des réelles capacités du secteur. Les volumes sont à nouveau en baisse et le prix unitaire progresse peu, malgré l'organisation régulière des ventes aux enchères.

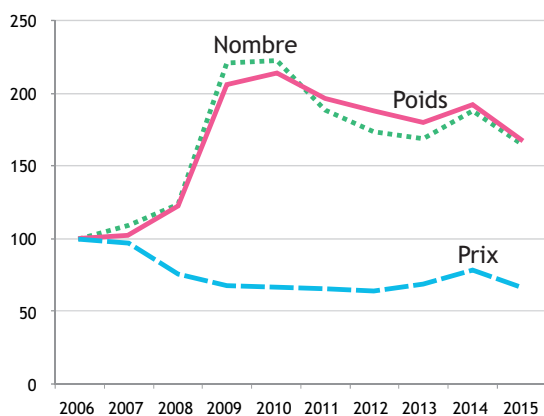
Les exportations d'ouvrages en perles ont rapporté 135 millions de F.CFP en 2015 (+ 13 %), dans la moyenne des cinq dernières années. C'est la troisième année de hausse des exportations de ce type de produits.

La Polynésie française exporte aussi des coquilles de nacre, issues des activités perlicoles. En 2015, les exportations de nacre ont rapporté 196 millions de F.CFP (- 1 %).

Les pays destinataires sont toujours les mêmes. Parmi la trentaine de pays achetant des perles noires de Tahiti, Hong Kong et le Japon se partagent l'essentiel des exportations (respectivement 49 % et 46 % en valeur). Les achats de Hong Kong ont diminué de 22 % avec un prix moyen par perle de 1 040 F.CFP (+ 3 %), ceux du Japon, de 15 % avec un prix moyen de 1 020 F.CFP (- 3 %). Le ralentissement de la croissance chinoise, ainsi que l'entrée en récession du Japon contribuent à cette baisse de la demande.

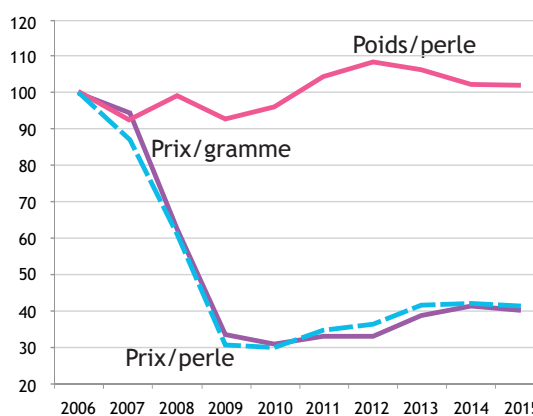
Les importations de nucléi diminuent de 24 % en 2015, à 12 tonnes. Les nucléi sont importés à 99 % en nacre, le reste en corail. Ils sont essentiellement importés du Japon et de Chine.

EXPORTATIONS DE PERLES DE CULTURE BRUTES



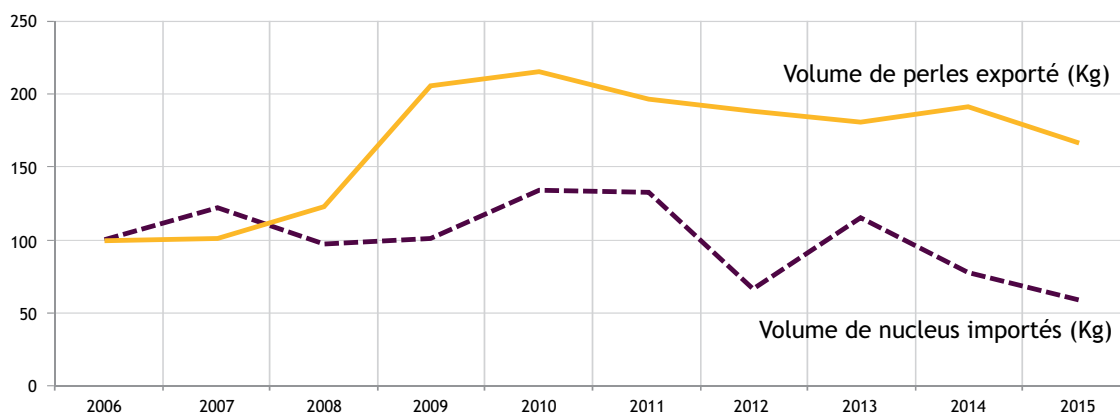
Base 100, année 2006

PRIX ET POIDS DE LA PERLE À L'EXPORT



Sources : Service des Douanes, ISPF

IMPORTATIONS DE NUCLEI ET EXPORTATIONS DE PERLES DE CULTURE BRUTES



Base 100, année 2006

Sources : Service des Douanes, ISPF

62 %

C'est la part des exportations de produits perliers dans le total des exportations locales, en valeur (- 7 points par rapport à 2014).



DÉFINITIONS

Perles de culture brutes/perle noire de Tahiti/Perle de culture de Tahiti : appellation commerciale reconnue par la CIBJO (Confédération Internationale de la Bijouterie, Joaillerie et Orfèvrerie). Perle de culture provenant de la greffe de l'huître perlière « *Pinctada margaritifera var cumingi* », et ayant les caractéristiques suivantes :

- au moins 80 % de la surface de la perle présente des couches de nacre (aragonite) ;
- la perle doit être entière et ne pas faire apparaître soit le nucléus, soit l'emplacement du nucléus.

Ferme perlière : unité agricole sous-marine établie en lagon et participant à la production de perles. Les fermes perlières disposent de concessions marines autorisant, suivant le cas, le collectage, l'élevage et/ou la greffe. Celles pratiquant cette dernière activité sont dotées d'une « maison de greffe » (local réservé à l'opération de greffe).

Ouvrages en perles : les ouvrages en perles sont des bijoux contenant une ou plusieurs perle(s) de culture brute(s). Cela peut être de simples perles percées et enfilées.

Keishi : produit sans nucléus, issu de la fabrication de matière nacrée par le greffon dans la poche perlière et, le plus souvent, après rejet du nucléus.

Mabe (ou demi-perle) : produit issu de la fabrication de la nacre autour d'un noyau naturel ou synthétique collé sur la face interne de la coquille.

Nucléus (pl. nucléi) : bille de nacre issue d'une autre bivalve (huître), introduit dans la poche perlière.

Greffe : opération consistant à introduire dans la poche perlière de l'huître un nucléus et un greffon.

Greffon : petit morceau de la partie périphérique du manteau (chair) d'une nacre sacrifiée, introduit avec le nucléus dans la poche perlière et permettant la sécrétion de la nacre.

Nacre : substance à reflets irisés qui tapisse intérieurement la coquille des huîtres. Désigne par extension l'huître perlière et les coquilles vides de ces huîtres.

SOURCES

Service des douanes

Direction des Ressources Marines et Minières

TOUTES LES STATISTIQUES SONT DISPONIBLES SUR WWW.ISPF.PF