



Les aspects socio-économiques de la perliculture : changements intervenus dans la filière et comparaisons entre l'Australie et la Polynésie française

Clem A. Tisdell¹ et Bernard Poirine²

Adapté d'un article paru dans le numéro de juin 2000 du *World Aquaculture Magazine* (30-60), avec son aimable permission.

La production mondiale de perles de culture marines a considérablement progressé au cours des deux dernières décennies, surtout en raison d'une augmentation de l'offre de perles noires. L'Australie, la Polynésie française, l'Indonésie et le Japon sont les principaux producteurs mondiaux de ce type de perles. La Polynésie française et l'Indonésie, surtout, ont été à l'origine de l'accroissement de l'offre de perles noires et de perles des mers du Sud, respectivement. S'il est vrai que cette augmentation de l'offre a entraîné une expansion du marché mondial, elle a néanmoins aussi entraîné une baisse du prix de la perle. Plusieurs facteurs ont provoqué cette baisse de prix et plusieurs conséquences socio-économiques apparaissent. L'Australie et la Polynésie française sont des grands pays producteurs de perles dont les systèmes réglementaires, les méthodes de production, les structures et la commercialisation sont différents. Il est donc intéressant d'étudier la manière dont chacun de ces deux pays a influencé le marché mondial et les conséquences éventuelles de leur politique en la matière.

Historique de la perliculture

L'Australie occidentale est de loin la plus grande région productrice de perles du pays, puisqu'elle produit, chaque année, des perles des mers du Sud, essentiellement, d'une valeur supérieure à 200 millions USD. Un bref rappel historique de cette branche d'activité dans la région n'est pas inutile. Par ailleurs, la perliculture dans la partie nord du Queensland et du Territoire du Nord fait apparaître des tendances semblables.

Jadis, l'économie de l'industrie perlière reposait sur la nacre, surtout utilisée pour la confection de boutons et d'incrustations; les perles elles-mêmes, si on en trouvait, n'étaient qu'un extra. À la fin du XVIII^e siècle, la filière s'est développée en Australie occidentale grâce aux plongeurs aborigènes et malais, dans un premier temps, puis japonais, dans un deuxième temps. Cependant, dans les années 20 et 30, avec l'apparition du plastique, ce secteur d'activité a périclité. Néanmoins, l'un des effets secondaires bénéfiques de cette régression a été que les populations surexploitées d'huîtres naturelles ont pu se reconstituer.

L'industrie perlière implantée en Australie occidentale doit sa reprise à l'introduction de la perliculture dans les années 50. La production provient essentiellement de la culture de *Pinctada maxima* et marginalement de celle de l'huître à lèvres noires, *Pinctada margaritifera*. Cette activité repose fondamentalement sur le collectage d'huîtres en milieu naturel. Ces nacres sont ramassées, greffées et placées dans des sacs immergés; elles sont retournées tous les trois mois puis transportées dans des fermes perlières où elles sont placées dans des sacs suspendus à des câbles.

Elles sont débarrassées régulièrement des bernacles et autres organismes marins qui s'y fixent. Les huîtres sont prélevées et greffées à l'âge de trois ans; deux années plus tard, elles sont prêtes à la récolte. *Pinctada maxima* est une très grande huître qui produit des perles blanches, roses, bleues ou dorées d'un diamètre variant entre 10 et 18 mm.

1. Clem Tisdell est professeur au Department of Economics, the University of Queensland (Département d'économie, Université du Queensland), Brisbane 4072 (Australie). Il est co-rédacteur en chef du journal *Aquaculture Economics and Management*. Mél. : c.tisdell@economics.uq.edu.au
2. Bernard Poirine est professeur agrégé d'économie à l'Université de Polynésie française, B.P. 6570, aéroport de Faaa, Tahiti (Polynésie française). Mél. : bpoirine@ufp.pf

Soucieuses de préserver les stocks reproducteurs et de maîtriser l'offre, dans une certaine mesure, les autorités de l'État réglementent ce secteur d'activité. Les producteurs doivent être titulaires d'une licence, et se voient allouer des quotas annuels et des zones de pêche en milieu naturel d'huîtres destinées à l'implantation. On compte, actuellement, en Australie occidentale, seize sociétés titulaires d'une licence, dont les quotas individuels de prises varient entre 15 000 et 100 000 nacres. Les totaux admissibles des captures sont de 572 000 bivalves environ. Le coût du débarquement des huîtres destinées à l'implantation est d'une vingtaine de dollars américains par individu.

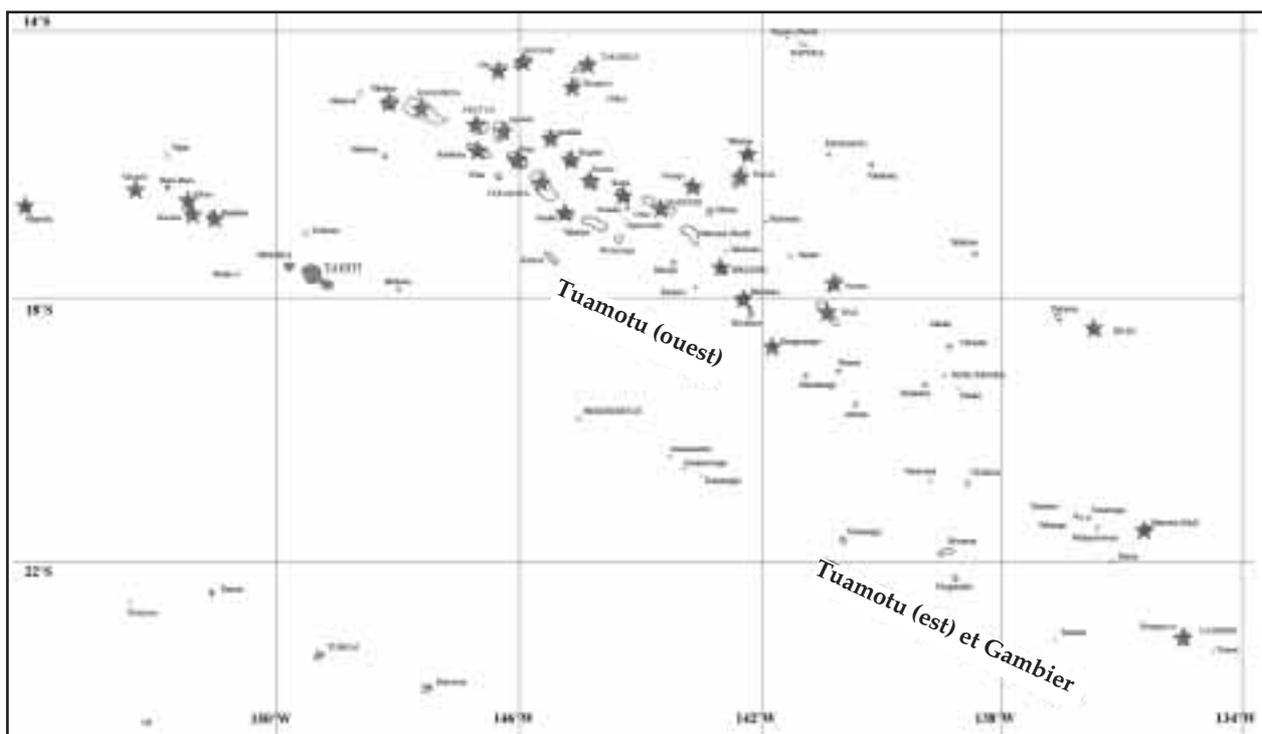
La production de nacres en éclosérie s'est développée récemment. En 1992, le Service des pêches de l'Australie occidentale (*Western Australia Fisheries Department*) a délivré des licences ouvrant droit à l'utilisation de 20 000 huîtres du stock de l'éclosérie. Si les seize sociétés titulaires d'une licence décidaient d'exercer ce droit, elles disposeraient de 320 000 huîtres de plus pour l'implantation; en fait, il semble que des licences aient été émises pour environ 350 000 individus, ce qui représente un peu plus de 61 pour cent des totaux admissibles de capture des 572 000 huîtres en Australie occidentale. La plupart des titulaires de licences sont sur le point de bénéficier de ces quotas qui pourraient faire augmenter substantiellement l'offre de perles des mers du Sud provenant d'Australie.

À l'origine, le développement de l'industrie perlière en Polynésie française était associé au collectage de la nacre. La filière de Polynésie française a vraisemblable-

ment un destin semblable à celle d'Australie, avec l'apparition du plastique. En Polynésie française, la résurrection de ce secteur d'activité est tout à fait récent et elle a débuté dans les années 70 avec la création d'une filière de la perle noire.

Depuis les années 1820-1830, les Polynésiens plongent aux Tuamotu pour pêcher *Pinctada margaritifera* dont ils exploitent la nacre, qui était exportée pour confectionner des boutons et des incrustations. Parfois, on découvrait, phénomène rare, une perle noire naturelle. Une huître à lèvres noires sur 15 000 environ donnait une perle noire des mers du Sud naturelle.

En 1963, le directeur du Service des pêches de Tahiti, Jean Domard, avec l'aide d'une société australienne, la *Pearls Pty Ltd.*, dont le siège est à Kury Bay, en Australie occidentale, a expérimenté des greffes sur *Pinctada margaritifera* pour obtenir des perles noires. La *Pearls Pty Ltd.* a envoyé des greffeurs à Hikueru et à Bora Bora et, deux ans plus tard, des perles d'excellente qualité ont été obtenues. En 1967, Jacques Rosenthal, un grossiste en gemmes réputé, qui avait vu les perles récoltées par le Service des pêches, a retenu les services de William Reed, un biologiste australien, afin qu'il étudie la viabilité d'une ferme perlière dans l'atoll de Manihi (archipel des Tuamotu). Reed a recommandé le collectage de naissains car le stock d'huîtres naturelles était peu abondant en raison d'une surexploitation motivée par la vente des coquilles. Ultérieurement, le Service des pêches s'est assuré les services de M. Reed pour étudier le collectage de naissains, un projet financé grâce à une subvention



Carte de la Polynésie française avec les zones de production de perles noires représentées par des étoiles.
Source : Service des ressources marines, ministère de la Mer, Tahiti (Polynésie française).

de la France. Ce projet a été couronné de succès; il a montré que le collectage de naissains était effectivement possible à grande échelle à Manihi, à Takapoto, à Hikueru et dans les atolls des Gambier.

En 1973, William Reed a fondé sa propre société de perles de Tahiti sur l'île de Mangareva, dans les îles Gambier. Robert Wan, le plus grand producteur actuel de perles de Tahiti, a acheté cette société en 1975. À cette époque, deux autres personnes ont commencé à créer des sociétés de production de perles : Koko Chaze, à Manihi (Tuamotu), et Jean-Claude Brouillet, à Marutea (Tuamotu). Ce dernier a acheté aux autorités locales le stock de perles noires obtenu par Jean Domard en 1965, à la suite des greffes expérimentales réalisées en 1963. Brouillet s'était fait dire que les perles noires de culture n'avaient aucune valeur parce qu'il n'existait pas de marché pour un tel produit.

Il a parcouru le monde pour montrer ses échantillons de perles noires de Tahiti à des grands bijoutiers de Paris, de Londres, de Tokyo, de New York et, d'après lui, cette tournée a été "un fiasco pittoiable". Dans son livre, il rappelle l'entrevue humiliante qu'il a eue avec le président de Cartier, à Paris : "il a commencé à sourire et à jouer avec les perles sur son bureau, comme un enfant. À l'évidence, ça l'amusait beaucoup. Pas moi." Néanmoins, Brouillet a décidé de mener à bien son projet et a fondé Polynésie Perles, une société qui appartient à Robert Wan et qui représente 50 pour cent des exportations de perles noires de Tahiti. Ultérieurement, Brouillet a rencontré Salvador Assael, un grossiste en bijoux et négociant en perles de New York, qui a décidé de promouvoir la perle noire parmi les bijoutiers les plus réputés des États-Unis d'Amérique et de France. Suite à leurs efforts conjoints, le marché de la perle noire de Tahiti a commencé à se développer. Après que Brouillet a eu vendu sa société à Robert Wan, Assael et lui-même ont continué ensemble de promouvoir la perle noire sur le marché américain. Cependant, le Japon est rapidement devenu le principal importateur et aussi le principal exportateur de colliers - et de bijoux - de perles noires vers le reste du monde.

La Polynésie française est, à l'heure actuelle, le principal producteur et exportateur de perles noires en vrac, puisqu'elle totalise 95 pour cent des exportations mondiales et 28 pour cent de parts de marché des exportations totales de perles (en 1998). Après avoir débuté avec moins de 2 kg

en 1978, la Polynésie française a exporté près de 9 tonnes de perles noires en 1999, dont 70 pour cent à destination du Japon. De 1980 à 1999, la croissance des exportations (exprimée en grammes) a suivi une courbe exponentielle (figure 1). Entre 1989 et 1999, les exportations ont augmenté de plus de 1 500 pour cent, passant de 575 kg en 1989 à 9 tonnes en 1999 (soit une augmentation moyenne annuelle de 31,6 pour cent). Les perles représentent aujourd'hui plus de 95 pour cent du volume total des exportations de biens de la Polynésie française (figure 2).

La filière et la technologie

À l'abri de la pleine mer, les atolls sont des zones de reproduction idéales pour les huîtres et pour la production de juvéniles (naissains). Les collecteurs de naissains sont constitués de bandes de plastique immergées sous deux mètres d'eau et disposées à 1-2 mètres les unes des autres et reliées à des câbles longs de 200 mètres. Cette méthode de collectage des juvéniles est facile et économique, les collecteurs reviennent à environ 1 dollar américain l'unité. Cette activité ne nécessite pas un gros capital et elle est très lucrative. Le coût de construction d'une station de collectage de naissains, qui ne nécessite pas beaucoup d'entretien, est de l'ordre de 2 000 dollars. Au bout d'une année, le naissain peut être vendu entre 6 000

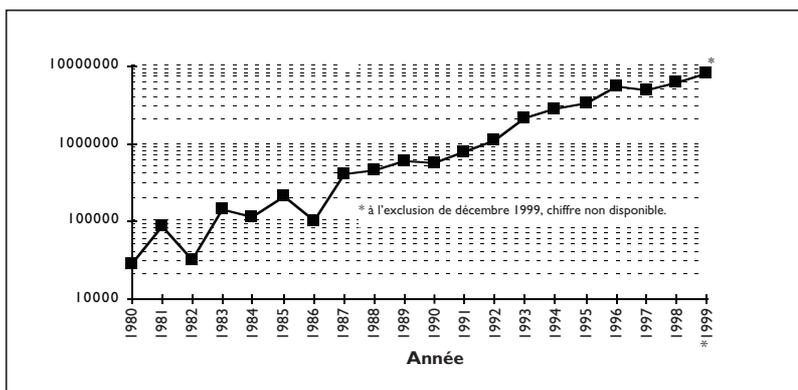


Figure 1 : Exportations de perles noires de Tahiti (poids exprimé en grammes) (échelle semi-logarithmique).

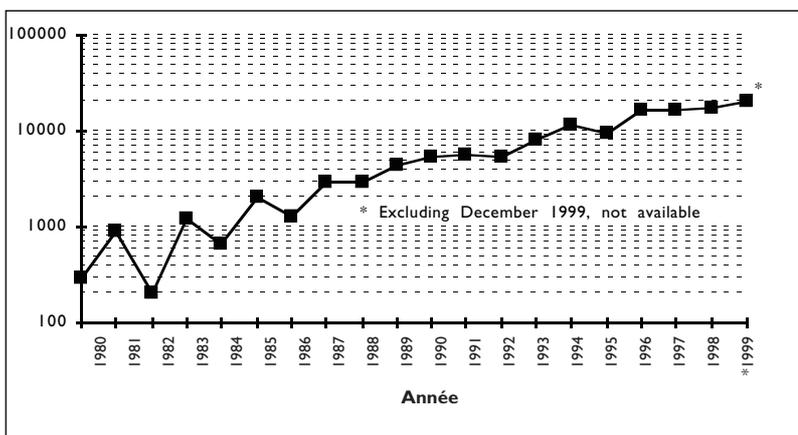


Figure 2 : Exportations de perles noires de Tahiti (valeur exprimée en millions de yens) (échelle semi-logarithmique).

et 8 000 dollars. C'est pourquoi de nombreuses familles des Tuamotu se sont lancées dans cette activité.

En revanche, le collectage de naissains en milieu naturel n'est pas encore possible dans les pêcheries océaniques d'Australie occidentale. Les juvéniles d'huîtres sauvages doivent être pêchés au fond de l'océan par des plongeurs; leur coût est, de ce fait, vingt fois supérieur à celui des huîtres de Polynésie française. Les exploitants australiens ont actuellement obtenu l'autorisation d'élever une quantité déterminée de naissains en écloserie, mais cette méthode d'acquisition reste bien plus coûteuse et aléatoire que le collectage de naissains naturels dans les lagons de Polynésie française.

Cette différence de coûts explique pourquoi la structure et la réglementation de la filière sont si différentes en Australie et en Polynésie française. En Australie, le stock d'huîtres naturelles est limité et la surexploitation aura rapidement pour effet de l'épuiser; l'imposition de quotas est donc une nécessité. En Polynésie française, certains atolls ont été surexploités alors que, dans d'autres, le collectage des naissains est impossible; néanmoins, il existe encore des douzaines d'atolls où les naissains sont abondants et leur ramassage facile. Une grande exploitation peut compter jusqu'à mille stations de collectage dans un même atoll. Aux endroits où le ramassage est impossible, il est facile d'acheter des huîtres provenant d'un autre atoll et de se les faire expédier par bateau. Par exemple, en 1997, un perliculteur de Raiatea (Îles Sous le Vent de l'archipel de la Société) a reçu par avion quatre tonnes de juvéniles d'huîtres de Takaroa (archipel des Tuamotu).³

Le collectage de naissains contribue également à accroître le stock de géniteurs parce que de nombreux naissains qui, sans cela, auraient été tués par des prédateurs survivent sur les collecteurs et certains tombent ensuite au fond du lagon, où ils grandissent et se reproduisent. Par conséquent, les stocks naturels d'huîtres courent peu de risques de s'épuiser, comme cela a été le cas lorsque les coquillages étaient ramassés pour la nacre et que les techniques de collectage de naissains n'existaient pas encore. C'est une des raisons pour lesquelles un système de quotas n'a pas été établi pour préserver les stocks naturels.

En Polynésie française, il est facile de créer une exploitation artisanale. Il n'est pas nécessaire d'engager un gros capital pour acheter des bateaux capables d'affronter la haute mer; tout peut se faire sur place avec des petites embarcations. Une petite exploitation familiale fonctionne parfaitement avec l'aide des membres de la famille et sans main-d'œuvre salariée. Il est facile, voire inutile, dans certains cas, d'obtenir une concession maritime avant de se lancer dans une telle activité. De même, les redevances sont relativement peu élevées et ne sont jamais versées. En outre, les huîtres greffées ne sont pas contingencées, même si la taille de l'exploitation à la surface du lagon est précisée dans la concession maritime. De plus, les autorités de la Polynésie française ont opté



Une ferme perlière, un atelier de greffe et un greffeur au travail en Polynésie française.



Photographies fournies par le Service des ressources marines, ministère de la Mer, Papeete, Tahiti.

pour la promotion d'activités visant à repeupler les îles périphériques. Depuis 1962, suite aux essais atomiques, les populations ont émigré de ces îles vers l'île principale de Tahiti et sa capitale Papeete à la recherche d'emplois salariés bien rémunérés. Grâce au concours d'une organisation coopérative connue sous le nom de GIE-Poe Rava Nui, qui est intervenue dans les domaines du conseil technique, de la commercialisation (une vente aux enchères a lieu tous les ans à Papeete) et du financement au travers d'emprunts contractés auprès de la Banque de développement SOCREDO, les projets locaux artisans, familiaux et ceux menés par des coopératives ont été encouragés. Les petits producteurs bénéficient aussi d'une aide technique par l'intermédiaire d'un organisme administratif, dénommé Établissement pour la valorisation des activités aquacoles et maritimes (EVAAM) (aujourd'hui Service des ressources maritimes).

En outre, le prix extrêmement élevé des perles noires de Tahiti jusqu'au milieu des années 80 a rendu cette activité très lucrative et très intéressante pour les locaux ainsi que pour les hommes d'affaires tahitiens et chinois de Tahiti.

La structure de la filière de la perle dans les deux pays est très différente. En Australie, il n'y a que seize titulaires de licences et la plupart d'entre eux sont de grands exploitants. En fait, la *Paspaley Pearling Company* produit plus de 50 pour cent des perles de culture d'Australie. En Polynésie française, cette activité s'exerce par nature à un double niveau. Un petit nombre de sociétés importantes représentent au moins 70 pour cent de la production. Elles sont affiliées au Syndicat des producteurs de perles de Polynésie (SPPP). Les quatre producteurs les plus importants sont Robert Wan, Jean-Pierre Fourcade, Anatila Bréaud et Patrick Rosenthal. Robert Wan prétend, à lui seul, totaliser au moins 50 pour cent du volume total des ventes. Les toutes petites entreprises familiales ou les coopératives sont fédérées au sein d'un groupement d'intérêt économique : le GIE Poe Rava Nui. Leurs productions confondues ne représentent que 3,5 pour cent du volume total des exportations. Le

3. Communication personnelle de J.-P. Dihlan, producteur de perles et grossistes.

nombre d'entreprises familiales affiliées au GIE Poe Rava Nui a augmenté, passant de 13 en 1981 à 446 en 1994, pour ensuite tomber à 321 en 1996. Seules 160 de ces fermes ont vendu des lots lors des ventes aux enchères de 1996, ce qui laisse entendre que certaines d'entre elles ont soit cessé leur activité, soit vendu leurs productions par d'autres circuits. Certains exploitants de taille moyenne ont créé une autre association : Le Syndicat des producteurs de perles de Tahiti et des îles (SPTTI), qui est associé au GIE Association des producteurs de perles de Tahiti, une association de commercialisation. Parmi les 200 petits exploitants indépendants, nombreux sont ceux qui ne se sont affiliés à aucune association. Toutefois, la forte chute des prix enregistrée depuis 1989 a provoqué des faillites parmi les, petits et moyens producteurs. Depuis 1970, 9 459 concessions maritimes ont été accordées pour des projets de perliculture sur 47 îles et 1 929 pour le collectage de naissains. En 1996, 330 nouvelles concessions ont été accordées et 60 ont été annulées. En pratique, de nombreuses concessions ne sont pas exploitées (voir plus loin).

Les approvisionnements des perliculteurs australiens en huîtres étant contingencés, tout est fait pour maximiser le nombre de perles par huître et obtenir la meilleure qualité possible. Comme les huîtres sont si abondantes et peu chères à l'achat en Polynésie française et qu'aucun quota n'y est imposé sur les huîtres greffées, il existe un compromis entre qualité et quantité. Généralement, un investissement dans les facteurs de production et dans la production est plus rentable qu'une augmentation de la quantité et de la qualité moyenne des perles provenant d'une quantité fixe d'huîtres. La baisse des prix enregistrée depuis 1986 a accentué encore davantage cette tendance à l'augmentation de la production au détriment de la qualité, parce qu'il est nécessaire de vendre des quantités plus importantes pour préserver les marges bénéficiaires lorsque celles-ci tendent à diminuer.

L'approvisionnement facile et abondant de naissains et l'absence de quota imposé aux producteurs ont permis une croissance spectaculaire de l'offre de perles noires de Tahiti; ainsi, est-on passé de 104 kg en 1986 à 1 069 kg en 1992 puis à 9 tonnes en 1999. La part que représentent les perles noires de Tahiti sur le marché mondial des perles en vrac a augmenté pour passer d'un pourcentage négligeable à près de 28 pour cent en 1998. Il est loin d'être certain que cette part de marché continuera de croître à un tel rythme. Aussi, il faudra que le taux de croissance de l'offre ralentisse pour rester en phase avec la demande mondiale et, par conséquent, préserver le niveau actuel des prix. La demande mondiale de perles a effectivement diminué entre 1994 et 1998⁴.

D'ordinaire, les grands exploitants déplorent l'anarchie qui règne dans la filière en Polynésie française mais, dans un même temps, ils sont réticents à accepter toute forme de réglementation. Puisque la plupart d'entre eux sont propriétaires d'atolls privés, ils ne se sentent pas concernés par la situation tragique qui règne dans les zones communales. Ils pensent pouvoir gérer leur exploitation dans leur intérêt bien compris et ne voient pas la nécessité d'une intervention des pouvoirs publics afin de préve-

nir la surexploitation de la ressource ostréicole.

Les retombées socio-économiques

En Australie occidentale, un millier de personnes sont employées dans le secteur primaire de la production perlière. Si l'on tient compte du Territoire du Nord et du Queensland, le nombre total de personnes employées dans ce secteur, en Australie, est inférieur à 1 500 personnes, soit un chiffre sensiblement moins élevé que celui de la Polynésie française. En outre, nombre de ces emplois sont saisonniers en Australie. Les zones de production sont situées dans les eaux tropicales chaudes du nord du pays, dans une région très peu peuplée.

Selon des estimations actuelles, au moins 4 000 personnes vivent actuellement de la perliculture ou du collectage de naissains en Polynésie française. Aux Tuamotu et dans les îles Gambier, où la perliculture est pratiquée dans environ 35 îles, une famille sur quatre, d'après les estimations, tire son revenu de cette activité (la population active dans cet archipel s'élevait, d'après le résultat du recensement de 1996, à 6 427 personnes). D'après les statistiques de la sécurité sociale, 1 020 personnes salariées travaillent pour 87 employeurs dans des fermes perlières de petite ou moyenne taille. Dans de nombreuses fermes artisanales, la main-d'œuvre se limite aux seuls membres de la famille, qui ne reçoivent aucun salaire. Un nombre toujours plus grand de petites exploitations familiales se tournent vers le collectage de naissains, et les grandes fermes achètent des juvéniles provenant de petites exploitations familiales.

L'explosion du commerce de la perle a eu de bons et de mauvais côtés. Entre autres effets favorables, elle a permis de renverser la tendance de l'émigration des îles périphériques des Tuamotu et des Gambier vers Tahiti. En fait, les îles où l'on cultive la perle noire ont même connu un fort renversement de cette tendance. Par exemple, entre 1988 et 1996, la population des îles Gambier a augmenté de 75 pour cent. Aux Tuamotu, pendant cette même période de huit ans, certaines îles ont enregistré une croissance démographique spectaculaire : Kauhei +191%, Ahe +133%, Apataki +106%, Fakarava +88%, Arutua +81%, Manihi +79%, Rangiroa +46%, Takapoto +31%, Takarua +23%. Les retombées économiques sont également positives. Selon les résultats des derniers recensements, les niveaux de vie se seraient rapidement améliorés. Les ménages bénéficient davantage des comforts de la vie moderne, notamment de voitures, voire de motocyclettes (à Arutua, elles remplacent les bicyclettes et les scooters) (ITSTAT 1991, 1997; Pollock, 1978). À l'évidence, l'un des effets positifs est la création d'emplois dans des îles périphériques d'où les jeunes émigraient auparavant à la recherche d'un travail. En outre, la plupart des emplois créés sont parfaitement adaptés au type de travail en plein air que les Polynésiens ont toujours apprécié dans les archipels reculés, tels que la pêche et la plongée. La filière offre un environnement de travail et un mode de vie aussi proches que possible des activités traditionnelles menées par la population locale.

4. GIE Perles de Tahiti, Perles de Tahiti News, n° 21, juillet-août 1999, p. 9.

Sur le plan social, cette croissance rapide a aussi quelques effets négatifs. De nombreuses petites exploitations familiales se sont endettées pour investir dans la perliculture. Par manque de connaissance de la gestion et en raison d'une tendance à confondre "chiffre d'affaires" et "bénéfices", ces familles n'ont jamais pu rembourser leur emprunt à la banque. En 1996, les emprunts irrécouvrables en cours accordés aux perliculteurs représentaient au moins 5 millions de dollars⁵. Les énormes quantités de liquidités générées par la perliculture ont accru les inégalités entre les familles prospères et celles qui ne le sont pas et entre les îles où cette activité était en pleine expansion et celles où la production de coprah continuait d'être la seule activité rémunératrice. En outre, des conflits existent souvent entre les locaux (insulaires) et les habitants de Tahiti ou d'autres îles qui immigrèrent pour créer des fermes perlières. Récemment, des producteurs ont essayé d'encourager les pouvoirs publics à adopter une réglementation visant à limiter la production des petits exploitants au motif que ces derniers tendaient à produire des perles de qualité inférieure et à les commercialiser dans des conditions moins satisfaisantes que des courtiers professionnels. Par ailleurs, les résidents et les propriétaires terriens de longue date installés aux Tuamotu et aux Gambier se sont plaints que les autorités accordaient des licences aux étrangers⁶, qui leur permettent d'implanter des fermes perlières sur le domaine public maritime. Ces étrangers sont essentiellement des Chinois, des Tahitiens, des métis tahitiens et des hommes d'affaires européens arrivés de l'île principale de Tahiti qui n'ont ni parents ni biens sur l'île. Dans bien des cas, les locaux qui estimaient que les richesses du lagon leur revenaient de droit et qu'aucune licence maritime ne devrait être délivrée à des étrangers (Rapaport, 1991, 1993, 1996) manifestaient violemment contre l'immigration de ces étrangers arrivés de fraîche date.

Les étrangers n'ont pas le droit d'exploiter des fermes perlières, mais on soupçonne que bon nombre d'exploitations locales sont financées par des intérêts japonais représentés par des hommes de paille. Selon Rapaport (1993), presque toute la zone dans laquelle la perliculture est autorisée à Takaroa a été attribuée à des entrepreneurs étrangers. Ceux-ci occupent la moitié de la zone d'élevage lagonaire située du côté du littoral, ce qui bloque plus d'un tiers du littoral occupé. Ils utilisent aussi une proportion non négligeable du centre du lagon pour le collectage des naissains. Ces activités sont en contravention avec les accords préalablement passés avec la population et avec les limites de concessions autorisées fixées par l'Administration.

Une note du ministère de la Mer (1990) décrit l'occupation anarchique du domaine maritime public qui ne fait l'objet d'aucun réel contrôle et qui est soumis à une

réglementation obsolète des concessions maritimes, qui ne tient pas compte de la densité d'huîtres à l'intérieur du lagon. Les actes de déliquance (vols d'huîtres et de perles) se multiplient et le mouvement de protestations liées à l'octroi de licences maritimes aux étrangers (personnes non originaires de l'île) s'amplifie, bien que la législation française n'autorise pas la discrimination fondée sur le lieu de résidence ou le lieu de naissance

Des effets négatifs commencent aussi à se faire sentir sur le plan économique. De gros exploitants, tels que Robert Wan, sont propriétaires d'îles à titre privé et sont personnellement intéressés à prévenir toute surexploitation. Les propriétaires de fermes de petite et moyenne tailles qui partagent une même ressource, le lagon, n'ont pas les mêmes préoccupations. Une telle situation rappelle la tragédie de l'occupation des zones communales (Hardin, 1968; Gordon, 1954); chaque ferme s'efforce d'exploiter au maximum le lagon, même si, avec le temps, une telle stratégie peut conduire à une surexploitation et, par conséquent, entraîner une mortalité massive des huîtres. Bien avant qu'un tel phénomène ne survienne, la qualité des perles et la productivité se seront dégradées, entraînant une réduction des bénéfices de chacun des exploitants. Les rendements du collectage des naissains semblent être un excellent indicateur pour déterminer si un lagon est en voie de surexploitation. Par exemple, à Takapoto, qui était autrefois un atoll où la production de perles était très élevée, le collectage de naissains a été abandonné et la perliculture est actuellement moins productive qu'ailleurs. En 1977, à Hikueru et en 1985 à Takapoto, la mortalité des huîtres a été massive. En outre, le transfert d'huîtres d'un lagon à un autre peut favoriser la propagation de maladies.

Dans l'intérêt de tous ceux qui exploitent un lagon, il semble nécessaire de limiter la surexploitation de la ressource commune gratuite en créant de toutes pièces un marché pour les droits d'accès au lagon (mesure qui s'apparente au clôturage des terrains communaux en Angleterre au XVIIIe siècle). Pour ce faire, on pourrait élaborer un système de quotas cessibles qui limiterait le nombre d'huîtres produites et greffées, chaque année. Ces quotas seraient vendus périodiquement aux enchères et dépendraient de la capacité de la charge biotique et du rendement économique. Un tel système a été utilisé pour gérer les bancs d'huîtres en Hollande à partir de 1870 (Van Ginkel, 1988), bien qu'on ne connût pas le niveau optimal d'exploitation. Pour atténuer ces fameux conflits d'intérêt entre "locaux" et "étrangers", certaines des recettes des ventes aux enchères pourraient être transférées aux locaux, soit au travers du financement de projets communaux ou du subventionnement de fermes perlières regroupées en coopératives locales. Une autre partie des recettes pourrait être utilisée pour financer des efforts promotionnels dans le monde entier.

5. À compter de juin 1996, les dettes irrécouvrables dues à la banque SOCREDO par les petites perliculteurs s'élevaient au moins à 550 millions de francs CFP, soit environ 5 millions USD (Institut territorial de la statistique, Points forts, 1997).

6. Dans le texte suivant, on entend par étranger toute personne qui n'est pas née dans l'île.

Certains quotas gratuits pourraient être également réservés aux insulaires dans la mesure où ils exploitent vraiment leurs ressources eux-mêmes et où ils ne les revendent pas sur le marché.

Cependant, un tel système a peu de chances d'être mis en vigueur prochainement en Polynésie française. Il n'y existe quasiment aucune réglementation officielle, les textes en vigueur sont loin d'être appliqués à la lettre, la plupart des producteurs sont loin d'admettre la nécessité d'une gestion et d'une réglementation publique d'une ressource naturelle commune.

Aspects liés à la commercialisation

Les prix

Entre 1990 et 1995, le prix moyen des perles noires de Tahiti a baissé de près de 75 pour cent, chutant de 9 486 yens le gramme en 1990 à 2 464 yens le gramme en 1999, tandis que la production et les exportations progressaient très rapidement (tableau 1, figure 3)⁷. La figure 4 montre que le volume des exportations, exprimé en grammes, tend à être inversement proportionnel au prix du gramme en yens. Cette tendance n'est guère surprenante car l'offre de perles de Tahiti est plutôt peu élastique, à court terme. L'offre dépend de la quantité d'huîtres greffées dix-huit mois auparavant, et les producteurs ne stockent pas leurs récoltes d'une année sur l'autre. Les prix tendent donc à baisser si l'offre augmente plus rapidement que la demande mondiale. Le prix moyen du gramme, exprimé en yens, a diminué de plus de 85 pour cent entre 1986 et 1999.

Les parts de marché

Les perles noires de Tahiti ne sont plus un produit rare et coûteux réservé à une élite. Elles s'adres-

sent désormais à une clientèle plus vaste. La baisse des prix des perles de Tahiti au cours de ces quelques dernières années a contribué à faire croître la demande en volume et en valeur, et la part qu'elles représentent sur le marché mondial. En 1995, les parts de marché détenues par les perles de Tahiti et celles d'Australie sont presque

Tableau 1 : Exportations et prix du gramme de perles de Tahiti pendant la période 1980-1999.

Année	Exportations (g)	Valeur des exportations (millions XFP)	Valeur des exportations (millions de yens)	Prix/g (XFP)	Prix/g (yens)	100 yens = XFP
1980	28 779	102	300	3 544	10 424	34,0
1981	86 527	404	898	4 669	10 376	45,0
1982	32 310	99	206	3 064	6 383	48,0
1983	139 888	712	1 338	5 090	8 775	58,0
1984	112 183	441	668	3 931	5 956	66,0
1985	206 463	1 392	2 017	6 742	9 771	69,0
1986	104 114	998	1 279	9 586	12 289	78,0
1987	407 620	2 252	2 963	5 525	7 269	76,0
1988	446 827	2 513	2 953	5 624	6 610	85,1
1989	608 861	3 764	4 428	6 182	7 273	85,0
1990	575 007	3 732	5 455	6 490	9 486	68,4
1991	786 521	4 404	5 761	5 599	7 324	76,5
1992	1 069 126	4 195	5 517	3 924	5 160	76,0
1993	2 113 728	7 749	8 319	3 666	3 936	93,2
1994	2 815 070	11 718	11 863	4 163	4 214	98,8
1995	3 239 745	9 394	9 685	2 900	2 989	97,0
1996	5 486 900	14 071	16 362	2 564	2 982	86,0
1997	4 988 940	14 658	16 657	2 938	3 339	88,0
1998	6 182 700	14 587	17 724	2 359	2 867	82,3
1999*	8 200 000	20 000	20 202	2 439	2 464	99,0

* à l'exclusion de décembre 1999.

Sources : Institut territorial de la statistique, Polynésie française, et GIE Tahiti Perles.

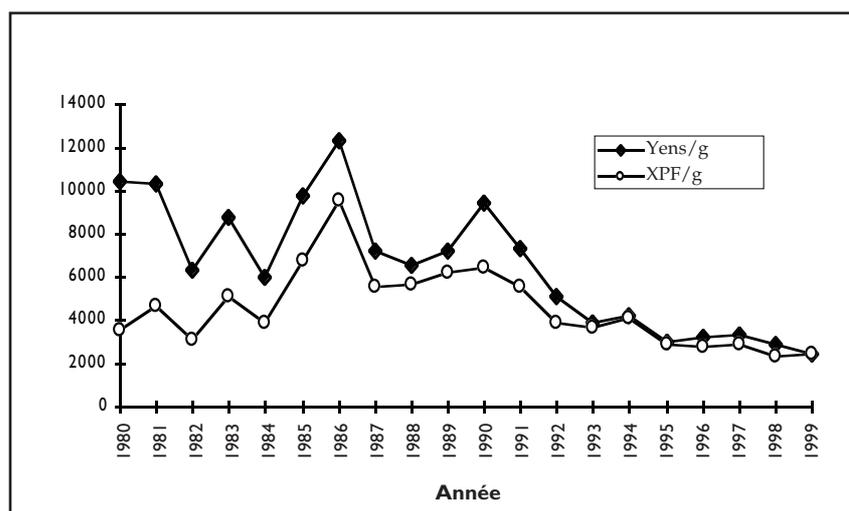


Figure 3 : Prix moyen (au gramme) des exportations de perles noires de Polynésie française.

7. Le prix moyen du gramme ne tient pas compte de la fluctuation de la qualité de la production d'une année sur l'autre et de l'augmentation ou de la diminution globale de la qualité de la taille moyenne dans le temps.

égales, de l'ordre de 24,5 pour cent (GIE Perles de Tahiti). De 1995 à 1996, ces parts confondues ont augmenté substantiellement, passant de 49 pour cent à 57 pour cent au détriment de la concurrence indonésienne, japonaise et chinoise. L'offre de perles d'Australie a progressé moins rapidement que celle des perles de Tahiti, contribuant ainsi à maintenir les prix à un niveau élevé mais ralentissant la croissance globale de leur valeur.

La production d'huîtres en éclosion destinée à obtenir des juvéniles constitue un potentiel d'accroissement sensible de l'offre de perles en Australie. Étant donné les quotas imposés actuellement aux coquillages d'élevage, l'aquaculture peut augmenter l'offre australienne de perles de 60 pour cent, par comparaison aux limitations imposées en milieu naturel, qui semblent être la conséquence de contraintes biologiques. Selon toute vraisemblance, toute contrainte imposée à l'aquaculture des huîtres est déterminée par des considérations liées au marché. L'Australie compte beaucoup sur l'excellente qualité de ses perles pour en tirer le prix fort.

La distribution

Le Japon, qui continue d'être le principal importateur de perles noires de Tahiti en vrac, a acheté 70 pour cent de la valeur totale des perles de Tahiti exportées en 1996, soit une quantité bien supérieure à celle achetée par les États-Unis d'Amérique (10%) et Hong Kong (8,6%). En 1996, la part des perles noires de Tahiti travaillées exportées par le Japon était de 96 pour cent. Les négociants de Kobe (Japon) travaillent sur de gros volumes qui leur permettent d'assortir parfaitement des perles de tailles, de couleurs et de qualités semblables, et de les assembler pour en faire des colliers. Selon des estimations, plus de la moitié des perles noires de Tahiti importées en vrac sont réexportées, après traitement, surtout vers les États-Unis d'Amérique.

Cependant, il semble que le monopole dont le Japon jouit *de facto* sur la commercialisation des perles de Tahiti à l'échelle mondiale soit contesté. Selon le GIE Perles de Tahiti, la part de perles noires de Tahiti en vrac achetées par le Japon était de 68 pour cent en 1998. De plus en plus de bijoutiers et de grossistes non japonais achètent ces perles auprès de deux coopératives de petits producteurs, le GIE Poe Rava Nui et le GIE Association des producteurs de perles de Tahiti, ainsi qu'auprès de grossistes locaux, à l'occasion de ventes

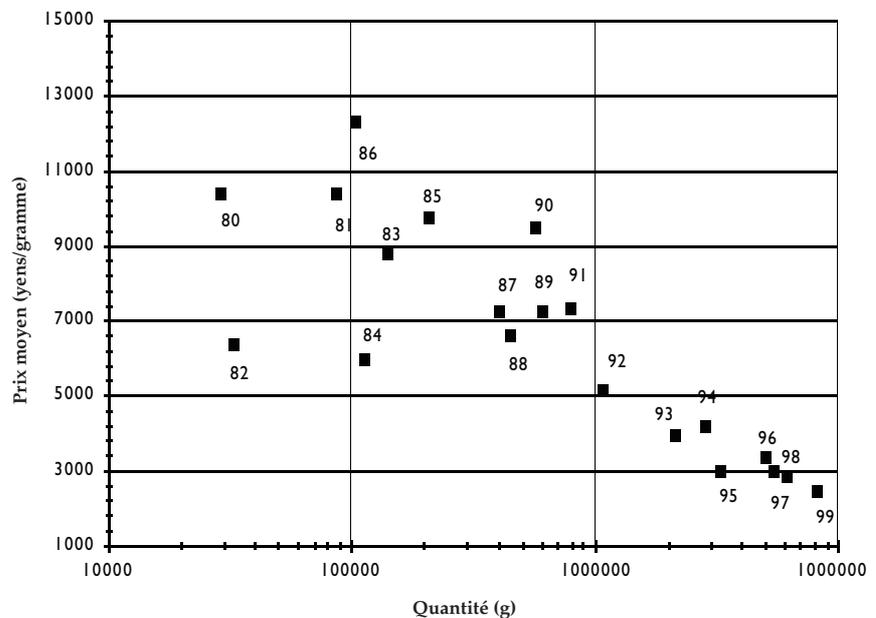


Figure 4 : Relation entre le prix moyen (yens/g) et le volume (g) des exportations de perles noires de Tahiti.

aux enchères qui se déroulent chaque année à Papeete. Les grossistes locaux commencent à offrir un meilleur choix de perles assorties parce qu'ils travaillent sur des volumes bien supérieurs à ceux d'il y a quelques années. Suite à la réussite exemplaire du producteur australien Nick Paspaley, qui a réussi à contourner le monopole japonais en mettant sur pied ses propres ventes aux enchères internationales de perles d'Australie, Robert Wan, le plus important producteur de Tahiti, a organisé à Hong Kong, au cours de ces trois dernières années, des ventes aux enchères qui ont remporté un grand succès. Hong Kong est désormais le deuxième importateur par ordre d'importance de perles de Tahiti.

À compter de janvier 1999, la législation impose à tous les négociants en perles de Polynésie française d'être titulaires d'une licence pour les vendre à l'étranger. En Polynésie française, les conditions requises pour obtenir une telle licence sont assez strictes. Toutefois, quelques petits producteurs de perles y sont encore autorisés à vendre directement leurs produits à qui bon leur semble. Dans certains cas, les petits producteurs qui ont désespérément besoin de liquidités ont, d'après nos informations, vendu directement leurs perles à des bijoutiers américains à des prix sacrifiés. La crédibilité de la profession en a donc beaucoup souffert, et les grossistes professionnels subissent un préjudice.

Certains producteurs de perles de Tahiti, des grossistes et des bijoutiers ont proposé la création d'un office central de commercialisation pour empêcher les petits producteurs de vendre directement leurs perles à prix réduit. Une offre pléthorique, résultant de l'absence d'un régime de contingentement qui régulerait la croissance, ne peut que conduire à de tels comportements anarchiques, parce que chaque producteur s'efforce de

traiter directement avec un acheteur afin de maximiser des marges bénéficiaires qui rétrécissent comme une peau de chagrin. Seuls les gros producteurs proposant des volumes importants peuvent offrir des lots homogènes en assortissant les perles. Les petits producteurs, eux, sont obligés de vendre des lots hétérogènes qui rapportent moins, en moyenne. En théorie, un office central de commercialisation ne sélectionnerait que les perles de meilleure qualité, les classerait et les assortirait et ne vendrait que des lots homogènes. Une telle méthode permettrait de rétrocéder aux producteurs la valeur importante qu'ajoutent les grossistes (dont la plupart sont japonais), qui font ce travail. En outre, les producteurs auraient la possibilité de réguler le marché pour prévenir des fluctuations de prix par trop erratiques d'une année à l'autre.

Depuis 1992, en Australie, les producteurs locaux ont vendu leurs productions annuelles directement dans le cadre de ventes aux enchères qui ont lieu chaque année à Hong Kong et au Japon. Ces ventes aux enchères et le régime de contingentement qui limite l'offre et encourage les producteurs à améliorer la qualité des perles ont contribué à la fixation de prix bien plus élevés que ceux pratiqués en Polynésie française. Il y a dix ans, les prix moyens (du gramme) payés pour les perles d'Australie et celles de Tahiti étaient très semblables (environ 100 USD le gramme). En raison d'une offre limitée, les perles australiennes se vendent actuellement plus cher, environ 180 à 200 USD le gramme contre 25 à 30 USD le gramme pour les perles de Tahiti. Si l'on prend comme référence ces prix, en 1995, la valeur des exportations de perles était sensiblement la même dans les deux pays. Mais en 1998, la valeur des exportations de perles de Polynésie française dépassait celles d'Australie. Cependant, 10 millions de perles doivent être greffées à Tahiti, contre 572 000 en Australie⁸.

La promotion

Au cours de ces dernières années, beaucoup d'argent a été investi dans la promotion de la perle noire de Tahiti. Le GIE Perles de Tahiti, une association créée à cet effet en 1993, reçoit la moitié des recettes obtenues grâce à la perception d'une taxe à l'exportation (160 XPF/g) prélevée sur les perles noires de Tahiti. Ces recettes fiscales, suivant la tendance de la valeur des exportations enregistrée au cours de ces dernières années, ont augmenté rapidement. En conséquence, le budget promotionnel du GIE Perles de Tahiti a augmenté de façon constante (+63% en 1996). En 1995 et en 1996, une campagne a ciblé la bijouterie fine et, depuis 1997, tous les efforts sont orientés vers la création d'une association entre les perles noires de Tahiti et le monde des mannequins vedettes et du spectacle. Des associations de promotion

ont été créées au Japon, aux États-Unis d'Amérique et en Europe (France, Allemagne). Pourtant, le budget promotionnel global (379 millions XPF) ne représente que 2,7 pour cent du volume total des ventes (14 milliards XPF en 1996), soit un pourcentage relativement modeste dans le monde des articles de luxe (GIE Perles de Tahiti, 1997). Au Japon, une association regroupant des sociétés d'importation de perles noires, l'Association japonaise de promotion de la perle noire, a également été créée.

Depuis 1995, grâce probablement au succès des efforts de promotion et à la chute des prix, on enregistre un intérêt croissant des bijoutiers pour les perles noires et une progression de la part de marché des perles noires de Tahiti dans le volume total des exportations de perles de culture en vrac.

Observations sur l'exportation de perles australiennes, à la lumière des statistiques récentes

Les statistiques australiennes sur les exportations de perles sont incomplètes. Les chiffres relatifs au volume et à la valeur des exportations ne sont disponibles qu'à compter des années 1994 à 1995 et suivantes. Au cours des premières années de cette période (1994-1995 et 1995-1996), le volume des exportations n'est disponible qu'en nombre de perles et, par conséquent, le poids de ces dernières doit être estimé.

Le tableau 2 présente des estimations de prix moyens reçues pour les exportations de perles d'Australie. En 1995-1996, l'expansion considérable du volume d'exportations par rapport à la période 1994-1995 s'est accompagnée d'une réduction substantielle du prix moyen des perles. En 1996-1997, lorsque les exportations de perles ont atteint 75 pour cent du volume de la période 1995-1996, les prix ont retrouvé à peu près leur niveau antérieur. Les fluctuations des prix sont semblables à celles observées pour les perles noires de Tahiti. Cependant, les variations relatives de prix sont plus marquées pour la perle australienne et, après la récession de 1995-1996, une remontée des prix apparemment plus forte a été enregistrée pour les exportations de perles australiennes. Ce phénomène reflète peut-être une réduction beaucoup plus prononcée de l'offre relative de perles australiennes suite à l'effondrement des prix observé pendant la période 1995-1996. À son tour, la plus forte concentration du marché dans la filière australienne par comparaison à la filière de Polynésie française et, par conséquent, la capacité plus grande à réguler les approvisionnements, sont des explications possibles.

Le Japon était le principal marché d'exportation de ces perles, suivi de Hong Kong et du Royaume-Uni, les

8. Cette estimation est obtenue en divisant les 5 tonnes produites en 1996 par le poids moyen des perles, ce qui donne 3 700 000 huîtres perlières; on applique ensuite un coefficient d'une perle commercialisable pour trois huîtres greffées.

Tableau 2 : Statistiques récentes sur les exportations de perles d'Australie (prix : AUD)*

Période de référence	Total des exportations		Valeur totale (FAB)	Prix moyen /perles (\$)
	Nombre	Poids (g)**		
1994-95	976 605	2 856 569,63	210 146 225	215,18
1995-96	1 218 106	3 562 960,05	79 870 844	65,57
1996-97	937 334	2 741 701,95	191 753 714	204,57

Source : Bureau australien de la statistique.

* En 1994-1995, l'Australie a exporté des articles fabriqués à partir de perles naturelles ou de perles de culture (71161000) et des perles de culture rondes, ni travaillées ni montées ni serties (71012110), d'une valeur de 1 307 572 \$ et de 488 713 \$, respectivement. Les chiffres correspondants pour la période 1995-1996 étaient de 1 623 719 \$ et de 116 028 252 \$, respectivement. Les statistiques sur le poids des perles exportées pour ces deux catégories n'étant pas disponibles, elles ont été remplacées par des estimations; voir la note**.

** À l'origine, l'unité de quantité était le nombre. Afin de déterminer le prix moyen au gramme d'une perle, le nombre était converti en poids (g) en se servant de la formule retenue dans cette branche d'activité : prix moyen de chaque perle = 0,78 mommes; 1 momme = 3,75 grammes (Paspaley Pearling Co. Pty Ltd., Darwin personal communication).

Tableau 3 : Principaux marchés d'exportation pour les perles australiennes (de culture, travaillées - 71012201), pour la période 1996-1997.

Pays de destination	Nombre	Valeur (FAB) (milliers de AUD)	Part de (en valeur) (%)
Japon	53 011	17 183,281	30.63
Hong Kong	22 662	8 934,125	15.93
Royaume-Uni	32 980	7 468,752	13.31
États-Unis d'Amérique	38 081	4 547,850	8.11
Allemagne	18 323	3 401,825	6.06
Suisse	10 644	2 869,397	5.12
Autres	118 951	11 691,568	20.84
Total	294 652	56 096,798	100.00

Source : Bureau australien de la statistique.

États-Unis d'Amérique, l'Allemagne et la Suisse constituant des débouchés commerciaux non négligeables (tableau 3).

Conclusion

En septembre 1998, Robert Wan, le principal producteur de perles de Tahiti, a informé le magazine *Jewelry News Asia* que la production de perles de Tahiti atteindrait un plafond de 7 à 8 tonnes cinq à six ans plus tard. Dès novembre 1999, la production avait atteint 8,2 tonnes sur onze mois, soit une augmentation de 35 pour cent par rapport au volume annuel d'exportations de 1998. Grâce à une demande mondiale en pleine expansion, la valeur des exportations de 1999 a progressé de 39 pour cent par rapport à celle de 1998 (sans tenir compte de décembre 1999). Toute branche d'activité qui accroît sa production de plus

de 40 pour cent l'an a - il va sans dire - beaucoup de chance de ne pas subir une chute des prix mondiaux !

Naturellement, la filière des perles de Tahiti tirerait avantage de l'adoption du régime de contingentement australien ou d'un système analogue, tel que l'ancien système hollandais de régulation de l'exploitation des bancs d'huîtres (Van Ginkel, 1998). Cependant, dans l'immédiat, il n'y a aucun danger de surexploitation de la ressource ostréicole. D'après des estimations, la production actuelle pourrait être quadruplée, car de nombreux lagons sont encore inexploités. Plus de 40 d'entre eux se prêtent à la perliculture en Polynésie française. Toutefois, la limitation de la croissance de l'offre continue d'être une nécessité pour éviter que les prix ne continuent de chuter et des pratiques commerciales anarchiques ne se perpétuent. Un régime de contingentement sera difficile à mettre en œuvre car la perliculture se pratique dans 43 îles éparpillées sur la zone océanique de la Polynésie française qui recouvre une superficie aussi vaste que l'Europe. Comme l'activité perlicole est sous-marine, la surveillance est difficile, même avec la technologie satellitaire. En outre, il est difficile de réglementer le greffage car de plus en plus de greffeurs locaux sont formés et deviennent des spécialistes dans leur branche d'activité. Qui plus est, la difficulté de superviser des centaines d'exploitations artisanales, dont bon nombre opèrent sans licence officielle, dépasse de beaucoup celle qui consiste à surveiller les quelques seize grands exploitants australiens, titulaires d'une licence.

Notes et bibliographie

- Fisheries Department of Western Australia.
1996. Commercial fisheries of WA: pearling.
Retrieved from website:
<http://www.wa.gov.au/westfish/aqua/broc/pearl/com/html>
- GIE Tahiti Perles, Perles de Tahiti News, 1996-1997.
Numéro mensuel et site Web <http://www.tahiti-blackpearls.com>
- Gordon H.S. 1954. The economic theory of a common property resource. *Journal of Political Economy* 62:124-142

- Hardin, G. 1968. The tragedy of the commons. *Science* 163:1243-1248
- ITSTAT 1991, 1997. Institut Territorial de la Statistique : Recensement général de la population de 1988 et 1996.
- Ministère de la Mer. 1990. Table ronde sur l'économie. Le secteur perliculture. 23 octobre 1990. Papeete.
- Pollock, N. 1978. Takapoto: la prospérité, retour des îles. *Journal de la Société des Océanistes* 56:133-135
- Rapaport, M. 1991. The black pearl boom on Takarua: antecedents and social consequences. East West Center, Honolulu.
- Rapaport, M. 1993. Defending the lagoons: insider/outsider struggles over the Tuamotuan pearl industry. Ph.D dissertation. University of Hawaii at Manoa.
- Rapaport, M. 1996. Between two laws: tenure regimes in the pearl islands. *The Contemporary Pacific* 8(1):33-49.
- Service de la mer et de l'aquaculture (SMA). 1997. Bulletin du secteur de la mer 1996.
- Van Ginkel, B. 1988. Limited entry: panacea or palliative? Oystermen, state intervention, and resource management in a Dutch maritime community. *Journal of Shellfish Research* 7(2):309-317



Le secteur de la perle noire en plein développement

Dans les pays insulaires du Pacifique associés aux États-Unis, la perliculture constitue une filière encore modeste mais en rapide expansion centrée sur les Îles Marshall et les États fédérés de Micronésie. Pour le moment, seules trois fermes perlières sont en activité, mais tout montre qu'elles se développent et grandissent sans cesse, preuve que d'immenses perspectives s'ouvrent à la perliculture dans la région.

En première ligne se trouve l'entreprise Black Pearls of Micronesia Inc. (BPOM), installée à Majuro (République des Îles Marshall). Créée, il y a quelques années, par Neil Sims et Dale Sarver, qui habitent à Hawaii, la BPOM a récolté ses premières perles l'an dernier et connu depuis un essor remarquable, avec notamment l'ouverture d'une nouvelle station et d'une nouvelle écloserie à Majuro. La société recherche par ailleurs des partenaires pour pouvoir, en co-entreprise, accélérer ses efforts de développement. Dans un récent communiqué de presse, Dale Sarver précisait : "Non contente d'agrandir sa ferme centrale, la BPOM souhaite favoriser la participation de partenaires locaux pour lancer des fermes "satellites" dans les lagons voisins. Le moment est venu d'entamer une telle expansion". À l'heure actuelle, la BPOM emploie 19 personnes à temps plein.

On trouve également aux Îles Marshall la ferme perlière de Robert Reimer Enterprises (RRE), sur le lagon de Nam de l'atoll Arno. Cinq ans après sa mise en route, la société RRE a quant à elle effectué sa première récolte en 1998 et cultive, à l'heure actuelle, près de 11 000 naces. La pénurie chro-

nique de naissain fait obstacle à l'expansion des activités. Ramsey Reimers a donc récemment collaboré avec le Centre pour l'aquaculture tropicale et subtropicale (CTSA) et le service de vulgarisation du programme *Sea Grant* de l'Université de Hawaii, à une opération de collecte de naissain conduite dans le lagon de Jaluit. Ramsey Reimers étudie en outre les perspectives de production de naissain en écloserie et le développement de la ferme de la RRE par le biais d'accords de co-entreprise.

À quelque 1 000 milles nautiques au sud-ouest de Majuro, le minuscule atoll de Nukuoro, dans l'État de Pohnpei (États fédérés de Micronésie), abrite la troisième ferme perlière des pays insulaires du Pacifique associés aux États-Unis. Lancée en 1995 avec l'important concours du chargé de la vulgarisation de l'aquaculture du CTSA pour la région, cette ferme appartient à la communauté locale qui l'exploite; elle a effectué sa première récolte de perles en 1999. Elle est aujourd'hui la seule à n'avoir recours qu'à du naissain sauvage. La station perlière de Nukuoro, placée sous la responsabilité de Toshiyuki Rudolph, membre du Conseil du secteur professionnel assumant un rôle consultatif auprès du CTSA, élève 14 000 naces. Un spécialiste viendra greffer 11 000 d'entre elles au début de 2001. Récemment, la population locale a pu prendre part à un atelier organisé par le CTSA et l'Université d'Hawaii (dans le cadre de son programme *Sea Grant*) et consacré à la fabrication de bijoux en nacre, élément clé de la rentabilisation maximale d'une exploitation perlière.

Le CTSA, avec le service de vulgarisation du programme *Sea Grant* de l'Université de Hawaii, continue d'appuyer le développement du secteur perlier dans les pays insulaires du Pacifique associés aux États-