



## JOAILLERIE LA FIN DE LA FRÉNÉSIE?

Après une envolée des prix sur le haut de gamme en 2022, la joaillerie doit-elle s'attendre à une correction en 2023?

MATTHIEU HOFFSTETTER

**L**a scène date de novembre 2022, à la sortie d'une salle de ventes chez Christie's. Un acheteur croise un ami qui lui demande s'il a acquis quelques pièces mises aux enchères. Réponse: «Non, l'an dernier j'aurais fait une offre... mais là je ne le sentais pas.» Certes, le diamant rose géant «Fortune Pink» et ses 18,18 carats ont été achetés à Genève le 8 novembre par un acquéreur asiatique, selon Christie's. Mais de nombreuses pièces n'ont soit pas atteint les records de 2021, soit n'ont même pas trouvé preneur. «Suite au Covid, on a assisté à une frénésie d'achats et les prix se sont envolés en 2021. Mais on détecte certains signaux d'un ralentissement depuis cet automne», note Ida Faerber, de Faerber International Trading à Genève.

**1200**

**TONNES**  
Le volume d'or recyclé par an, sur un volume à disposition de 4600 tonnes au total pour les industries qui l'utilisent.

L'experte gemmologue Elke Berr abonde en ce sens: «Les prix vont rester plutôt stables ces prochains mois pour toutes les pierres précieuses car la production dans les mines n'a pas retrouvé le niveau maximal d'avant-Covid. On constate aussi dans les dernières ventes aux enchères que tous les lots n'ont pas trouvé preneur et que tous les prix n'ont pas augmenté. Nous sommes maintenant sur les niveaux hauts connus en 2014. C'est plutôt la rareté qui fait augmenter les prix des pierres très haut de gamme et également le fait que les grandes maisons intègrent des *gems* de haute qualité dans leurs créations.»

### Montée en puissance des canaux d'achat numériques

Ronny Totah, de Horowitz & Totah à Genève, complète cette analyse avec un regard circonspect: «Il y a eu une hausse majeure de la demande et les prix des pièces d'exception se sont envolés. Mais cette hausse n'est pas naturelle: elle est largement liée aux tensions géopolitiques et les acteurs du secteur devraient garder la tête froide au lieu d'encourager ce mouvement.» Pour lui, l'évolution idéale du marché «serait qu'il se calme pour les pièces d'exception et que les segments d'entrée et de moyenne gamme se consolident. Si les ventes d'objets médians ne se font plus, ça peut fragiliser le tissu de notre métier.»

Ronny Totah, qui a fondé avec Thomas Faerber le salon GEMGenève, constate une volonté de la part des acteurs du secteur de renouer avec les salons et de rencontrer le public lors d'événements. En 2022, après le rendez-vous de mai, il a accepté la demande des gros acheteurs et des exposants d'organiser une édition en novembre. Et si les deux éditions ont rencontré le succès, elles s'inscrivent à contre-courant d'une tendance qui voit les jeunes générations opter de plus en plus pour les achats en ligne et les canaux numériques.

Une tendance qui n'est pas toujours aisée à suivre pour certaines maisons, mais que confirme Melissa

Wolfgang, de Golay Fils & Stahl: «L'online va continuer à se développer. Le client final, les générations changent: l'acte d'achat également. Je n'arrive pas à concevoir acheter un bijou important sur une photo ou online, mais je vais bientôt faire partie d'une minorité qui se réduit.»

Le souci de la responsabilité et de la traçabilité est également une tendance de fond. D'où une floraison de labels, certificats et autres initiatives récents. Trop? Peut-être selon Christoph Wild, président de l'Association suisse des fabricants et commerçants de métaux précieux (ASFCMP). «La multiplication des certifications brouille le message auprès du grand public. Commençons par rétablir la confiance dans les entreprises en misant davantage sur la transparence tout au long de la chaîne de valeurs et établissons des standards internationaux en vue d'une harmonisation des labels.»

Une transparence d'autant plus cruciale dans le contexte actuel. Ainsi, malgré la guerre en Ukraine, les diamants ne sont concernés par aucun embargo et la Russie peut continuer à les exporter, même si de nombreux négociants et joailliers appliquent des mesures de prudence et évitent d'acheter les pierres de ce pays. «Il y a aussi des mines en Afrique qui appartiennent en par-

tie minoritaire à des sociétés minières russes», rappelle Melissa Wolfgang. Cependant, d'autres pays ont pu augmenter leur production comme l'Inde. Et, comme le note Ida Faerber, «la guerre a fait grimper les prix des diamants mais surtout des petites pierres (1 carat et au-dessous). On a du mal à trouver des 8/8 à prix raisonnables.» ■

## Nouvelle autorité de tutelle

Dès le 1<sup>er</sup> janvier, le secteur change d'autorité de tutelle. Désormais, c'est le Bureau central du contrôle des métaux précieux (opérant pour l'ensemble des objets contenant ou revêtus de métaux précieux, donc les bijoux de haute joaillerie) qui officiera en tant qu'autorité de surveillance en matière de blanchiment d'argent, et non plus la Finma ou d'autres organismes d'autorégulation. «Ce cadre est crucial, car la compétition sur ce marché est très forte au niveau mondial. Et si la Suisse veut conserver sa place dans les leaders de cette industrie, il faut trouver le juste équilibre entre législation et autorégulation», analyse Christoph Wild. Pour lui, la modification prévue par la révision de la loi, votée en mars 2021, pourrait aider la Suisse à rester un centre important, en compagnie des autres leaders du secteur (Belgique, Émirats arabes unis, Italie et France), et même contribuer à faire de notre pays «une référence en la matière».

## MOMENTS

- SOCIAL EATERY -

# UNE CUISINE SAINNE



# & SAVOUREUSE

