

# Bilan, 4 novembre 2021

## GemGenève Les affaires reprennent pour les marchands de pierres

Après dix-huit mois de «disette», le retour de la foire genevoise est salué par les exposants. Malgré une fréquentation revue à la baisse, les organisateurs s'attendent à une plus grande concentration d'acheteurs et à un chiffre d'affaires plus élevé qu'en 2019.



Andrea Machalova  
Publié: 04.11.2021, 18h09

**Volume 90%**

Petit tour des acteurs du diamant et des pierres précieuses à Genève.  
David Huc

«Chers exposants, le salon s'apprête à ouvrir ses portes. Faites attention à la sécurité et n'oubliez pas d'enlever les clés de vos vitrines.» À quelques minutes d'accueillir les premiers visiteurs, la voix de Ronny Totah, cofondateur de GemGenève, a résonné dans les haut-parleurs de la Halle 7 de Palexpo, à Genève. Pas moins de 600 caméras ont été dispatchées sur place afin d'assurer une sécurité maximale aux centaines de millions de marchandises présente.

«Le budget sécurité est notre 2<sup>e</sup> plus importante dépense. Nous faisons notre maximum pour que tout se déroule sans accroc. Il en va de la réputation de la foire», a commenté le marchand de pierres genevois. Jusqu'en milieu d'après-midi, ce mercredi, le nombre d'agents de sécurité présents sur place dépassait largement celui des visiteurs.



Le salon GemGenève 2021.  
Laurent Guiraud

«Les jauges ne sont pas limitées, pourtant nous recevons plein d'appels de négociants importants, inquiets qu'il n'y ait plus de billets.»

Ronny Totah, cofondateur de GemGenève

C'est donc tout en douceur que la 3<sup>e</sup> édition de ce salon, mis sur pied pour et par les marchands de pierres, a ouvert ses portes. «Nous pensions qu'il était trop tôt pour organiser une foire, la demande est venue des marchands. Nous nous sommes réunis avec 80 d'entre eux par Zoom le 30 août, la plupart étaient partants. Nous avons monté en six semaines, ce qui nous demande généralement six mois», a annoncé lors d'une conférence de presse tenue mercredi matin Thomas Faerber, cofondateur de la foire. Si la fréquentation, chiffrée à 4000 personnes lors des deux éditions précédentes devrait être revue à la baisse de moitié, le ratio de marchands sera probablement plus grand, assure Ronny Totah. «Les jauges ne sont pas limitées, pourtant nous recevons plein d'appels de négociants importants, inquiets qu'il n'y ait plus de billets.» Pour ces derniers, la foire arrive à point nommé. Certains n'ont pas pu retrouver leurs clients en vrai depuis dix-huit mois. Tous sont impatients de faire leur marché.

Thomas Faerber et Ronny Totah, fondateurs de GemGenève.  
GemGenève

### **Le marché a tenu bon**

Parmi eux, Tamara Moussaieff de Moussaieff Jewellers, croisée l'après-midi devant le stand de Safdico Israel (South African Diamond Corporation), spécialisé dans les diamants très haut de gamme. «Les prix ont beaucoup baissé au début du Covid. Cela nous a ramenés deux ans en arrière. Mais le business tient bon. Nous avons continué à tourner car nous avons un bureau à Hong Kong», a confié la négociante, issue d'une famille de marchands dont les origines remontent à plusieurs siècles. Que conseillera-t-elle d'acheter? «Les diamants bleus et roses sont les meilleurs investissements, mais il faut encore en trouver. Mettre la main sur de la marchandise de qualité devient toujours plus difficile. Cela dit, le plus rare est le diamant rouge. On en a cinq, mais on ne les montre que sur demande.»

**«En trente ans de carrière, je n'ai jamais vu cela. Comme l'extraction a été ralentie, les prix sont restés très forts. Lorsque les temps sont incertains, les gens très riches ont tendance à investir dans des valeurs refuge, les pierres en font partie.»**

Konrad Henn, exposant

Pour les marchands de pierres, les foires restent essentielles. C'est là qu'une grande partie d'entre eux réalisent une part substantielle de leur chiffre d'affaires. Pour l'exposant Konrad Henn arrivé d'Allemagne, elle s'élève aux trois quarts. À 17 h, il avait vendu une pierre à un demi-million de francs à un de ses clients genevois. Son stand, dont la location s'élève à 70'000 francs, était donc largement remboursé. «Vous sentez que le show est organisé par des marchands de pierres. Nous avons tout ce qu'il faut ici, c'est agréable», a confié ce spécialiste des gemmes de couleur. «Les acheteurs recherchent la meilleure qualité. Pour les saphirs ce sont les «royal blue» non chauffés, pour les rubis des «pigeon blood» et pour les émeraudes la couleur «muzo green» avec peu ou pas d'huile. En trente ans de carrière, je n'ai jamais vu cela. Comme l'extraction a

été ralentie, les prix sont restés très forts. Lorsque les temps sont incertains, les gens très riches ont tendance à investir dans des valeurs refuge, les pierres en font partie.»

À la fin de la journée, les ventes étaient toutefois rares chez la plupart des marchands. «C'est normal. En général, les clients viennent, posent des questions et reviennent plus tard. Au sein des maisons de la place Vendôme, nos plus grands clients, le processus décisionnel peut prendre plusieurs mois. Pour nous, le salon est surtout l'occasion de revoir les acheteurs et d'en rencontrer de nouveaux. C'est notre seul budget communication», confie Laurent Decque d'Imagem, spécialiste de l'Opale noire, une pierre provenant d'une seule mine en Australie. L'entreprise parisienne vient d'éditer un livre sur le sujet qu'elle dédicacera à la foire ce dimanche.

### **Vitrine pour la création actuelle**

GemGenève se veut être plus qu'une foire marchande. Alors qu'un solide [programme de conférences](#) se déroule sur toute sa durée, les créateurs joailliers y ont une place de choix. À commencer par la sélection de la journaliste et historienne joaillière Vivienne Becker intitulée Vivarium. Parmi les artisans choisis, trois sont originaires de Suisse: Aline Debusigne, Alexandra Jefford et Cora Sheibani. Cette dernière y expose sa collection la plus récente, «Pottering around», née pendant la pandémie. Coincée chez elle, la joaillière s'est mise à faire du jardinage, immiscant alors des pots de fleurs dans ses créations.

### **«Cette demande découle de la volonté de revenir à des métiers manuels de la part de la jeune génération.»**

Richard Carboneille, responsable d'enseignement au CFP Arts de Genève.

Cette année, en plus de la HEAD, présente depuis la première édition, cinq écoles joaillères ont été invitées, l'ISG Luxury Management, la CREA, ainsi que les trois CFC en joaillerie de Suisse romande. Les apprentis de ces trois dernières y présentent leurs créations réalisées en 50 heures sur le thème de l'année 2020. Chacun un reçu une pierre du marchand et gemmologue Paul Wild. Une excellente occasion pour les étudiants en dernière année de se faire connaître avant d'arriver sur le marché du travail.

Depuis quelques années, la filière connaît un attrait sans précédent assure Richard Carboneille, responsable d'enseignement au CFP Arts à Genève. «Nous n'acceptons que 15 élèves par volée, mais depuis 4 ou 5 ans, le nombre de dossiers déposés a doublé, passant de 30 à 60. Nous avons fait un grand travail de communication, mais je pense que cette demande découle de la volonté de revenir à des métiers manuels de la part de la jeune génération.» Parmi les créations présentées, le pantin de Garance Chevalley de l'École technique de la vallée de Joux. Un bijou de main que l'on enfle sur ses cinq doigts, permettant de faire bouger le personnage retenu par des chaînes. Dimanche, un prix sera décerné à l'auteur de la meilleure réalisation.

GemGenève, du 4 au 7 novembre à Palexpo. [www.gemgeneve.com](http://www.gemgeneve.com)

Publié: 04.11.2021, 18h09

Vous avez trouvé une erreur? Merci de nous la signaler. [Rapporter maintenant.](#)

<https://www.bilan.ch/story/les-affaires-reprennent-pour-les-marchands-de-pierres-31057624257>