



Pendentif présenté par Faerber Collection.

LUXE GemGenève, qui ouvre jeudi, est le premier vrai rendez-vous des joailliers et bijoutiers depuis deux ans. Diamants, saphirs et autres rubis, dont les prix repartent à la hausse, deviennent une valeur refuge.

IVAN RADJA
ivan.radja@lematindimanche.ch

Un diamant ne brille vraiment de mille feux qu'en présentiel. C'est peu dire que les professionnels de la pierre précieuse attendaient de pied ferme la prochaine édition de GemGenève. Même si, comme pour de nombreux produits de luxe, les bijoux se vendent désormais aussi sur internet, «des acheteurs sont impatients de traiter face à face», et ont soif de reprendre les affaires», se réjouit Ronny Totah, cofondateur du salon il y a trois ans.

Pandémie oblige, les rendez-vous de Hong Kong ou Las Vegas ont soit sauté un tour, soit opté pour des manifestations amoindries. GemGenève a pris soin d'assurer la retransmission de tous les événements en streaming, et les acheteurs pourront se fournir à distance, mais l'essentiel aura lieu intra-muros. «Il y aura de gros diamants, de superbes pierres de couleur, des bijoux contemporains et des pièces antiques!»

Une édition charnière

Plus de 120 exposants venus de 15 pays sont attendus dès jeudi à Palexpo. «C'est une édition charnière, poursuit Ronny Totah. Ce salon se prête aux transactions en direct, et nous n'avons pas d'appréhension quant à la bonne marche des affaires.» GemGenève est essentiellement consacré aux «pierres de centre», c'est-à-dire celles qui sont montées en collier, bague ou boucles d'oreilles. Un secteur très distinct des pierres d'horlogerie, plus petites, qui s'achètent par lots de centaines, dont la vitrine se dresse chaque année en juin au salon de l'EPHJ.

À noter, la présence accrue des écoles. Outre la Head, déjà de la partie par le passé, GemGenève accueille cette année l'ISG Luxury Management, les écoles formant au CFC, et l'école CREA.

Après un trou d'air en 2020, les pierres précieuses reprennent globalement de la valeur. «Bien qu'il soit difficile d'estimer le prix de telle émeraude ou de tel saphir, nuance Ronny



Les pierres précieuses tiennent salon à Genève

Totah. Mais on peut se référer au diamant blanc, bien cadré pour mesurer une hausse ou une baisse de prix.» En hausse depuis une dizaine d'années, il a fortement reculé depuis presque deux ans, et reprend depuis quelques mois.

Alexandre Martin, expert gemmologue, diamantaire et fondateur de Mediam Suisse, à Neuchâtel, est au plus près du marché: «Au plus fort de la pandémie, en 2020, 90% de la production, c'est-à-dire la taille de diamants,

«Il y aura de gros diamants, de superbes pierres de couleur, des bijoux contemporains et des pièces antiques!»

Ronny Totah, cofondateur de GemGenève

Le cep de vigne devient bijou

De l'ambre? Un rubis foncé? Non: un cep de vigne compressé. L'idée a germé dans la tête du Valaisan Grégoire Maret, créateur de la marque Pierre d'Alexis, qui avait déjà attiré l'attention il y a trois ans avec la rose de mine, une pierre extraite entre Riddes et Isérables (VS). Cette fois-ci, il détourne le cep de vigne en le densifiant grâce aux techniques développées à l'École supérieure du bois, à Bienne.

Déclinée en cinq modèles, la collection «Coup de cœur» n'est que «le début de l'aventure», précise-t-il. «Nous en sommes encore au stade de la recherche appliquée, et non en mode production.» En par-



Le cep de vigne compressé sera décliné en cinq modèles. DR

tenariat avec la HES-SO, Grégoire Maret rêve déjà de déployer un univers entier autour des arts de la table et du vin.

étaient à l'arrêt. Et la grille tarifaire de Rapaport, qui donne la valeur moyenne à partir de laquelle chacun calcule son prix, l'a descendu d'un coup de 20%. Dès lors tout le monde s'est replié sur les stocks existants, et les activités ont chuté de 50% à 60%»

Placements «exotiques»

En termes de valeurs refuges, les placements dits «exotiques» séduisent, et les pierres précieuses en font partie. «Je ne sais pas encore comment les gens les considèrent aujourd'hui, avoue Ronny Totah, mais il est vrai que certaines personnes trouvent intéressant de diversifier leur portefeuille et de se tourner vers des valeurs que l'on peut conserver facilement et qui peuvent valoir 1 ou 2 millions de francs, voire plus.»

Fondamentalement, une pierre précieuse ne va pas voir son prix faire le yo-yo à court terme comme le premier titre coté venu, mais suit des cycles plus longs, explique Alexandre Martin: «En revanche, s'il s'agit d'un bijou, une grande marque de joaillerie ne va pas descendre le prix d'une parure de 100'000 fr. à 75'000 fr. au prétexte que le cours de certaines pierres a reculé de 25%»

Pas besoin d'être Crésus

Pas besoin d'être Crésus pour placer son argent dans un diamant ou une émeraude. «De nombreux clients viennent acheter une ou deux pierres,

Elena Okutova Jewellery, une jeune entreprise fondée en 2009, présente des créations d'inspiration Art déco. Photos: GemGenève



Bague de la collection «Mashandy», signée Mykloss.



Bague Alex Rieunier Jewels.

pour une bague ou des boucles d'oreilles, à partir de 5000, 7000 ou 10'000 fr., constate Alexandre Martin. C'est déjà une somme, bien sûr, mais on n'est pas dans l'inaccessible.» Loin des sommets vertigineux mis en lumière lors de ventes aux enchères lors desquelles des pièces exceptionnelles ou des pierres très rares sont adjugées plusieurs millions, ou dizaines de millions de francs. À GemGenève, les gens peuvent toutefois acquérir des pierres ou des bijoux pour quelques milliers de francs ou pour plusieurs centaines de milliers de francs.

Les pierres fines ont la cote

Investir dans les pierres de couleur (rubis, émeraude ou saphir) peut rapporter gros. Certains rubis ont été vendus au prix du diamant. «Elles peuvent monter haut, mais il n'y a aucun risque de tout perdre», rassure Alexandre Martin. Même les pierres fines ont acquis leurs lettres de noblesse. «Le spinelle rouge, dit rubis du pauvre, fait partie des pierres qui émergent, de même que les grenats verts, dits tsavorites, rouges ou orange, dits mandarins, les tourmalines bleu néon, dites paraíba, etc.» Viennent enfin les pierres dites ornementales, comme la turquoise ou le lapis-lazuli, moins destinées à l'investissement, mais très prisées pour la joaillerie.

Marché suisse encore timide

Les clients suisses se laisseront-ils séduire en franchissant les portes de GemGenève? Curieusement, le marché suisse ne se réveille que très timidement, contrairement aux États-Unis, où la demande est répartie en flèche dès le premier trimestre de cette année, suivis de l'Inde et de la Chine. «Avec la Russie, et même le Brésil, ce sont des régions où l'essor de la classe moyenne soutient fortement la demande en pierres et bijoux», observe Alexandre Martin.

GemGenève, du 4 au 7 novembre, halle 7 de Palexpo, de 10h à 18h30. Tarif: 50 fr., valable pour la durée du salon. Entrée gratuite pour les étudiants.