

Les gemmologues face aux limites de la traçabilité

PIERRES PRÉCIEUSES La troisième édition de GemGenève, salon dédié à la joaillerie et aux pierres précieuses, se tient de jeudi à dimanche à Palexpo. L'occasion d'évoquer les défis de la branche en matière d'approvisionnement avec son cofondateur, Ronny Totah

ALEXANDRE STEINER

🐦 @alexanstein

Le temps de quelques jours, la Halle 7 de Palexpo prend des allures de coffre-fort: détecteurs de métaux, machines à rayons X et contrôle des pièces d'identité à l'entrée, agents de sécurité par dizaines et 600 caméras scrutant les faits et gestes des visiteurs. De quoi protéger les 120 marchands de pierres précieuses et créateurs de bijoux issus de 15 pays prenant part de jeudi à dimanche à la troisième édition de GemGenève. Et surtout leurs stands, qui cumulent des centaines de millions de francs de marchandises.

Bon nombre de salons, notamment horlogers, sont aujourd'hui davantage des vitrines que des lieux de ventes. Ce n'est pas le cas de GemGenève, assure son cofondateur Ronny Totah, rencontré en marge d'une conférence de presse mercredi: «La plupart des exposants sont inconnus du grand public et il n'est pas question d'apparat. C'est vraiment un rendez-vous commercial et c'est ce qui justifie sa tenue après une année d'absence, alors que l'incertitude sanitaire reste importante.»

Traçabilité surveillée, pas exigée

S'il s'attend à voir le nombre de visiteurs diminuer de moitié par rapport aux précédentes éditions (environ 4000 personnes en 2018 et 2019), il assure que cette baisse concernera avant tout les curieux, et que les acheteurs (professionnels de la bijouterie, collectionneurs, privés) répondront présent. Ils viendront principalement d'Europe, mais aussi des Etats-Unis ou des Emirats Arabes Unis. «J'ai beaucoup de doutes sur la présence des Asiatiques», poursuit-il.

Des rencontres virtuelles seront proposées pour ceux qui ne peuvent pas faire le déplacement, mais l'on sent une certaine résistance au numérique chez Ronny Totah: «Je n'y vais pas à reculons, cela permet des échanges, mais on ne vend pas des

pierres précieuses par caméra interposée. C'est une petite porte d'entrée pour nouer des contacts.»

Au-delà du commercial, les organisateurs mettent l'accent sur la jeunesse par la présence de six écoles (formation professionnelle, design, management, communication, etc.). La gemmologie manquerait-elle de relève? «Je pense qu'il n'y en a jamais assez, répond Ronny Totah. Beaucoup de jeunes imaginent qu'il est impossible d'entrer dans ce monde sans y être né ou avoir les bons contacts. Il faut casser ces stéréotypes.»

«Beaucoup de jeunes imaginent qu'il est impossible d'entrer dans ce monde sans y être né ou avoir les bons contacts. Il faut casser ces stéréotypes»

RONNY TOTAH, COFONDATEUR DE GEMGENÈVE

Les jeunes, ce sont aussi les clients de demain. Et ils sont de plus en plus attentifs aux questions environnementales et sociales. Les organisateurs de GemGenève se disent conscients de cette problématique, notamment concernant la traçabilité des pierres de couleurs, moins réglementée que celle des diamants. Ils n'exigent toutefois pas des exposants qu'ils signent des engagements garantissant qu'ils ne se fournissent pas dans des zones de conflits.

«Si un acheteur nous signale qu'il a été dupé sur la marchandise, nous menons des contrôles pour voir s'il y a tromperie volontaire ou non. On ne va pas se gêner d'expulser un vendeur qui aurait offert de mauvaises garanties. Les exposants savent que l'on est intraitable sur ces questions», déclare un Ronny Totah catégorique. Avant d'ajouter que les gemmologues ne peuvent offrir des garanties «qu'au mieux de leurs connaissances», une traçabilité totale restant pour l'heure difficile à assurer. Une table ronde abordera ces enjeux vendredi. ■