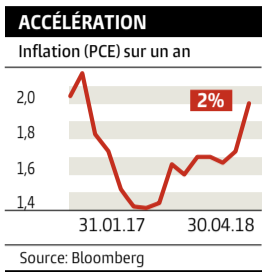


Economie & Finance

Inflation à 2% aux Etats-Unis

L'inflation sur un an aux Etats-Unis a touché l'objectif des 2% que la Fed estime sain pour l'économie, selon l'indice PCE publié lundi par le Département du commerce.



STEVEN MNUCHIN

Le secrétaire américain au Trésor, qui conduit jeudi et vendredi une délégation en Chine pour discuter du commerce, s'est montré «prudemment optimiste» sur ces négociations. «Nous y allons pour avoir de franches discussions», a-t-il affirmé lundi.



2 000 000 000

L'ÉCONOMIE INFORMELLE EMPLOIE 2 MILLIARDS DE PERSONNES DANS LE MONDE, SOIT 61% DE LA POPULATION ACTIVE. Dans un rapport publié lundi, l'Organisation internationale du travail (OIT) appelle à les formaliser pour atteindre des emplois décents pour tous.

SMI 8886,26 +0,49%	↑	Dollar/franc	0,9906	↑
Euro/franc	1,1968	↑		
Euro Stoxx 50 3536,52 +0,50%	↑	Euro/dollar	1,2081	↓
FTSE 100 7509,30 +0,09%	↑	Livre st./franc	1,3619	↑
		Baril Brent/dollar	74,94	↑
		Once d'or/dollar	1321	↑

GemGenève, réveil joaillier au bout du lac

LUXE Entièrement dédié aux pierres précieuses et à la joaillerie, ce nouveau salon qui aura lieu mi-mai à Palexpo défend une approche plus démocratique et collégiale de la profession

SÉVERINE SAAS
@sevsas

De la constellation des métiers du diamant, des pierres et des bijoux anciens, on connaissait Hongkong, Tel-Aviv, Anvers et, bien sûr, Bâle. Il faudra désormais compter avec Genève. Du 10 au 13 mai, Palexpo accueillera la première édition de GemGenève, salon international entièrement dédié aux pierres précieuses et à la joaillerie. Soit une centaine d'exposants négociants, lapidaires ou encore détaillants issus de PME familiales, qui pourront accueillir acheteurs privés, collectionneurs et particuliers avertis.

Renforcer la position de Genève

Les dates ont été choisies pour coïncider avec les principales ventes aux enchères du printemps, qui attirent acheteurs, collectionneurs, marchands et conservateurs du monde entier. Une caisse de résonance d'autant plus puissante que, comme vient de le révéler Barnebys.fr – moteur de recherche d'objets d'art et d'antiquités –, la Cité de Calvin enregistre régulièrement les plus belles ventes de diamants du monde, avec des prix gravitant entre 23 et 52 millions d'euros. «Cela va créer un mouvement d'affaires à Genève, bénéfique non seulement pour le métier mais aussi pour la ville», s'enthousiasme François Curiel, président Europe et Asie de la maison Christie's.

Agendé entre le Salon international de la haute horlogerie (SIHH) au mois de janvier et le rendez-vous des fournisseurs de composants et d'outillage (EPHJ-EPMT-SMT) au mois de juin, il est certain que le nouveau salon vient renforcer la position de Genève comme carrefour européen des produits de luxe. «Notre ville occupe une place d'autant plus importante pour le secteur de la joaillerie que, depuis quelques années, ce secteur constitue un anticyclique face à l'industrie horlogère. Les professionnels avaient besoin de pouvoir se rencontrer au sein d'un écosystème sécurisé et indépendant du volet



La première édition de GemGenève, salon dédié aux pierres précieuses et à la joaillerie, regroupera une centaine d'exposants négociants, lapidaires et autres détaillants du 10 au 13 mai à Palexpo. (GEM)

horloger», se félicite le ministre de la Sécurité et de l'Economie Pierre Maudet, qui donnera un discours lors de l'inauguration de l'événement.

Insatisfaction

A l'origine de GemGenève, une envie: «Les divers salons auxquels nous participions ne nous donnaient pas satisfaction. On avait l'impression que les organisateurs ne s'intéressaient pas à notre métier, qu'ils voulaient juste savoir et si nous reviendrions l'année prochaine sans prendre en compte nos besoins spécifiques», regrette Ronny Totah, coorganisateur de la manifestation genevoise avec Thomas Faerber. Basés à Genève, les deux compères sont négociants en

pierrres précieuses et bijoux anciens.

En creux, c'est inévitablement l'ombre de la Foire de Bâle qui se dessine. Car si cet événement centenaire est surtout connu pour l'horlogerie, il propose également un espace large dédié aux joailliers. Et depuis deux ans, une hémorragie a fait plonger le nombre des exposants de 1300 à 650 en mars dernier, la proportion entre horlogers et joailliers étant inconnue. En cause, une arrogance ambiante et un appât du gain démesuré. Pour tant, les fondateurs de GemGenève se défendent de toute fronde anti-Bâle. «Nous n'avons rien contre Baselworld, au contraire. J'y ai été exposant pendant quarante-quatre ans, cette foire m'a aidé à bâtir ma

carrière. D'ailleurs, seuls six ou sept de nos exposants ont quitté Bâle pour nous rejoindre. Sur un

«GemGenève va créer un mouvement d'affaires, bénéfique non seulement pour le métier mais aussi pour la ville»

FRANÇOIS CURIEL, PRÉSIDENT EUROPE ET ASIE DE LA MAISON CHRISTIE'S

total de 140, c'est minime», insiste Thomas Faerber.

Du côté de la cité rhénane, on se dit serein. «Nous considérons que le concept de Baselworld – montrer le meilleur de l'industrie dans toute sa diversité – constitue la solution la plus prometteuse, un point de vue que partagent les plus importants acteurs du marché des pierres précieuses, qui ont à nouveau participé à Baselworld en 2018», assure Christian Jürgens, porte-parole de la foire.

Reste qu'à Genève, l'approche de Ronny Totah et Thomas Faerber a rapidement fait mouche auprès des petites et moyennes entreprises fatiguées des grosses machines et des privilèges offerts aux grands groupes de luxe. L'ar-

gument de poids? Une organisation familiale et collégiale, un salon de marchands pour d'autres marchands. Ainsi, les emplacements ne trahissent aucun jeu de pouvoir, aucune hiérarchisation en fonction de la taille ou du chiffre d'affaires de l'entreprise.

«Concept intimiste»

Une configuration idéale pour une jeune marque comme Caspita. «L'humanité des organisateurs m'a tout de suite touchée. J'aime leur concept intimiste, car bien sûr qu'en tant que marque nous voulons vendre. Mais j'ai aussi envie

Le salon ouvrira ses portes au public au prix de 50 francs et proposera une entrée gratuite aux étudiants

d'avoir de la visibilité et d'être reconnue par mes pairs, de découvrir d'autres créateurs aussi. J'ai envie de me faire de nouveaux copains!» se réjouit Arlène Bonnant, fondatrice de la marque.

Même enthousiasme chez Laren-gregor, joaillier spécialisé dans les pierres précieuses et les bijoux anciens, exposant à Bâle pendant trente ans avant de quitter la foire il y a trois ans. «Notre métier, ce n'est pas seulement vendre. Il faut aussi une atmosphère conviviale et je suis sûr que GemGenève en aura une», loue Jacques Sitbon, à la tête de la PME genevoise.

Pour permettre au public de mieux se familiariser avec l'univers très secret des pierres précieuses, GemGenève ouvrira ses portes au public au prix de 50 francs et propose une entrée gratuite aux étudiants. L'allée centrale du salon sera dévolue à la Haute Ecole d'art et de design-Genève, qui pourra ainsi exposer le travail de ses créateurs. ■

Monito remporte le Prix Strategis

INNOVATION La start-up lausannoise a créé un site de comparaison des services de transfert d'argent à l'international

Décerné chaque année depuis vingt-cinq ans par HEC Espace Entreprise, le Prix Strategis a récompensé lundi soir à Lausanne la start-up Monito (ex-TawiPay) parmi cinq finalistes. Venant de toute la Suisse, elles étaient 70 en début de compétition.

Lancée en 2013, la société propose un outil de comparaison des services de transfert d'argent à l'international. Sa plateforme permet d'offrir de la transparence en ce qui concerne les frais de transfert ou les marges sur les taux de change.

Installée dans l'espace de coworking lausannois Gotham, la jeune pousse a doublé son équipe et compte actuellement sept collaborateurs. «Nous enregistrons une forte croissance, constate François Briod, cofondateur de Monito qui aimerait devenir le «Booking» des transferts d'argent à l'international. Nous avons multiplié par dix le nombre d'utilisateurs. Près de 200 000 visites sont enregistrées chaque mois et des milliers de transferts ont lieu via notre plateforme.»

Déjà mis en avant par le magazine américain Forbes, Monito s'attend à multiplier ces chiffres par dix ces trois prochaines années. En 2018, elle espère aider ses utilisateurs à transférer quelque 100 millions de dollars.

Monito répond à une demande. Chaque année, des millions de migrants autour du monde envoient des milliards de dollars dans leur pays d'origine pour soutenir leur famille. Mais une partie importante de ces sommes n'atteint jamais leurs proches, en raison de frais de transfert élevés.

Environ 450 prestataires analysés

«En effet, pour chaque transfert de 100 dollars, le destinataire ne recevra en moyenne que 92 dollars, peut-on lire sur le site de l'entreprise, qui compare et analyse plus de 450 prestataires de transfert. Envoyer de l'argent autour du monde est un processus complexe et opaque. Il existe beaucoup d'options différentes, les

informations ne sont pas claires sur les frais et les taux de change appliqués.»

«Nous avons des accords avec certains opérateurs de transfert, ce qui nous permet de financer nos opérations. Cela nous permet également d'assurer que l'information que nous fournissons est toujours aussi précise et transparente que possible», explique François Briod, qui a fondé son entreprise avec son frère Pascal et avec Laurent Oberholzer.

Levée de fonds en cours

La start-up, qui réalise actuellement une nouvelle levée de fonds, a déjà récolté 1,5 million de francs auprès notamment de l'ex-patron de Western Union Angelterre A. J. Hanna, de Stéphane Pictet,

MKS Alternative Investments, ou Alexander Osterwalder, l'auteur du best-seller de la création d'entreprise *Business Model Generation*. Le Prix Strategis, octroyé lundi, offre 50 000 francs supplémentaires à Monito, somme qui permettra notamment d'investir dans la marque.

Eyeware à Martigny, SamanTree Medical à Lausanne, les start-up zurichoises Haelixa et Inositec figuraient également parmi les cinq finalistes du Prix Strategis. Celui-ci a découvert, depuis sa création, des jeunes pousses devenues des leaders dans leur domaine, à l'exemple de LeShop ou Jobup.ch. ■

GHISLAINE BLOCH
@BlochGhislaine