

# La nouvelle ruée vers l'or

De plus en plus de particuliers et aussi quelques entreprises horlogères échangent bijoux et montres en or contre de l'argent. Les premiers parce qu'ils sont alléchés par le cours record du métal jaune, les secondes parce qu'elles manquent de liquidités.

**U**ne petite annonce dans le journal local, une grande affiche sur la devanture d'un magasin, de la publicité sur internet. Les particuliers qui veulent revendre leurs bijoux ont l'embarras du choix: certains acheteurs se déplacent à domicile, tandis que d'autres transactions se réalisent par poste, dans des officines spécialisées, sur des parkings ou dans des salles paroissiales. Les offres se multiplient, ce commerce est en pleine expansion.

## Les particuliers vident leurs boîtes à bijoux

La crise économique est-elle en cause? Apparemment pas. «Les gens se rendent compte qu'ils ont à disposition de petits objets dont ils n'ont plus l'utilité et qui peuvent rapporter une certaine somme d'argent», explique Yves Sitruk, administrateur de l'entreprise Cash your gold. Actif dans le recyclage des métaux précieux (or, argent, palladium et platine), il s'est lancé dans l'achat aux particuliers depuis le début de l'année et se déclare très satisfait de ses affaires.

Sa petite entreprise collecte entre 1 et 2 kilos de bijoux – bracelets, colliers, alliances, montres démodées, or dentaire... – par semaine sur chacun des deux stands qui tournent dans les centres commerciaux de toute la Suisse. Par poste, lui parvient encore quotidiennement un paquet contenant 10 à 50 grammes. «C'est un service récent», précise-t-il, certain que les quantités augmenteront lorsque cette option aura atteint sa vitesse de croisière. Après avoir été récupéré, le précieux métal sera fondu, puis vendu au cours de la Bourse.

## Un changement de mentalité

Qui se sépare ainsi de ses bijoux en or? Des héritiers ne souhaitant pas conserver les chaînettes et les boucles d'oreilles de tante Philomène, des divorcés qui ne peuvent plus voir leur ex en peinture et par la même occasion tout ce qui le leur rappelle et, en dernière position, les personnes qui ont besoin d'argent. «Les gens n'ont plus honte de vendre leurs bijoux», constate Yves Rochat, créateur de la plateforme [www.bijouxor.ch](http://www.bijouxor.ch).



Le Neuchâtelais Christian Bonnet, fondateur de Gold & Cash.



Les bijoux apportés par les particuliers pour être vendus sont observés avec attention avant d'être pesés.

### «Ciel, mes bijoux!»

«Revendre ses bijoux n'équivaut pas à un placement, reconnaît Christian Bonnet, patron de Gold & Cash. Tout le façonnage est perdu, de même que la marge de vente, mais il est préférable d'en tirer le poids de l'or que rien du tout en les laissant dormir dans un tiroir.» Et s'il s'agit d'un bijou acheté il y a plusieurs années, lorsque le cours de l'or était beaucoup plus bas, cela en vaut la peine.

Pour la petite histoire, son officine de Neuchâtel reçoit «presque toutes les semaines» des ornements créés ou vendus par sa maison. Dans ces cas-là, «ça fait toujours un petit quelque chose». Et à l'instar des horlogers, la bijouterie recycle aussi parfois ses propres articles. «Si nous avons un rossignol – une pièce qui ne se vend pas –, nous le fondons, confirme Christian Bonnet. Cela signifie simplement que nous sommes trompés.»

Ce bijoutier de Clarens (VD) rachète de l'or uniquement pour disposer de matière première. La part qu'il n'utilise pas est placée sur un compte poids (où l'on dépose de l'or plutôt que des devises). «Nous sommes des ferrailleurs de luxe.» A-t-il des états d'âme en détruisant des bijoux? «Non, parce que je ne suis pas une femme.» Rires. De toute manière, clament à l'unisson les acquéreurs: «C'est le choix du client.»

### Proposer d'autres solutions

Membre de la quatrième génération d'une famille de bijoutiers neuchâtelois et fondateur de Gold & Cash qui égrène des magasins dans les grandes villes romandes et bientôt alémaniques, Christian Bonnet souligne que, dans 80% des cas, il s'agit de toute façon de vieilleries usées ou cassées. «Nous ne sommes pas des rapaces, ajoute-t-il. S'il s'agit d'une belle bague, nous discutons avec le client pour qu'il réfléchisse à une autre solution.» Par exemple de vendre la pièce d'occasion.

De même, lorsqu'un quidam lui apporte des vrenelis, des napoléons ou toute autre pièce qui présente une valeur numismatique, le Neuchâtelois lui conseille d'aller à la banque. A condition que la pièce soit en bon état, l'institution la rachète en fonction de sa valeur marchande, supérieure au prix du gramme d'or. Mais parfois, c'est la déception: «Il arrive assez souvent que les gens croient posséder de l'or à 18 carats, alors qu'il s'agit en réalité de 14 carats ou même de plaqué or.»

### Une rude concurrence

«Nous sommes des bijoutiers à la base, pas des bracaillons, insiste Christian Bonnet. Nous respectons des standards.» ➔

→ Le patron de Gold & Cash teste régulièrement ses concurrents – «comme eux le font aussi» – afin de vérifier leur sérieux et n'hésite pas à les tancer lorsqu'ils utilisent des méthodes peu loyales: afficher, par exemple, un prix de reprise très élevé et en offrir un plus bas que le cours du jour lors de l'achat. Et si le commerçant ne rentre pas dans le rang, il porte plainte. «Nous sommes 100% en règle et voulons que la concurrence le soit aussi.»

Ce business semble donc promis à un brillant avenir. D'autant que le recyclage de matières précieuses ou non est à la mode et que les mines de métal jaune s'épuisent. La fièvre de l'or monte, monte...

*Dossier réalisé*

*par Laurence Caille et Alain Portner*

*Photos Daniel Rihs/Pixsil et Keystone*

## Aux abois, les horlogers puisent dans leurs réserves

Selon nos informations, de grandes maisons se seraient mises à fondre leurs montres pour rester à flot.

**F**rappée de plein fouet par la crise, l'horlogerie prend l'eau. A tel point que, selon des rumeurs persistantes, certains capitaines de cette industrie ordonnent la fonte de pièces terminées en métal précieux pour rester à flot.

Plongeon des exportations, baisse des ventes, carnets de com-

mandes quasi vides, fabrication au ralenti, chômage, licenciements, fermetures d'entreprises... Laminé par la crise, le marché horloger traverse une très, très mauvaise passe, un cap d'autant plus difficile à franchir que les perspectives à moyen terme s'annoncent moroses.

Si certaines maisons comp-

tent sur leur trésor de guerre pour survivre à cette récession – la plus longue depuis la Seconde Guerre mondiale d'après les devins en économie –, d'autres, en revanche, sont aux abois parce qu'elles n'ont pas eu la prudence ou les moyens de constituer des réserves suffisantes pour les périodes de vaches maigres.

### Des ventes directes de montres

Ces firmes, qui ont le couteau sous la gorge, cherchent des solutions d'urgence pour éviter de couler. Et l'une d'elles – la plus simple à mettre en œuvre sans doute – consiste à tirer de l'argent de ses stocks. Comment? Soit en procédant à des ventes directes de montres à des particuliers, soit en faisant



La semaine dernière, le lingot d'or se négociait à plus de 32 000 francs.



Valeur refuge par excellence, le cours de l'or s'envole depuis un an.



[www.migrosmagazine.ch](http://www.migrosmagazine.ch)

Apprenez-en plus  
sur ce métal précieux  
avec notre quiz