

Economie romande

Paraît chaque jeudi

# Grâce à Gold & Cash, vendre ses vieux bijoux en or est devenu un jeu d'enfant

**Commerce** Un bijoutier neuchâtelois a lancé en 2008 un réseau de boutiques spécialisées dans le rachat de colliers et autres bagues aux particuliers. L'idée séduit, le cours du métal jaune étant au plus haut depuis trente ans

Laurent Caspary

Isabelle est ravie. Ses vieux bijoux en or dataient notamment de sa confirmation et, à dire vrai, elle ne les avait jamais portés. Ils dormaient dans un tiroir en compagnie d'autres colliers et perles moins précieux mais exhibés, eux, plus régulièrement. En quelques minutes, ces bijoux oubliés se sont transformés en cash. Mille francs. Soit presque le double du prix proposé par une bijouterie réputée du centre de Lausanne. Isabelle est passée dans l'une des cinq enseignes romandes de la chaîne Gold & Cash, née il y a un an à peine. Une vraie petite *success story* qui profite à plein du cours actuel très élevé de l'or, traditionnelle valeur refuge en temps de crise. Le métal jaune a en effet atteint des sommets jamais vus depuis une trentaine d'années. Hier, le kilo d'or - 24 carats - valait 32 500 francs.

A la conception de Gold & Cash, il y a Christian Bonnet, patron de la bijouterie du même nom à Neuchâtel. «En janvier 2008, les cours de l'or étaient déjà élevés. J'étais en train d'en acheter pour les besoins de la bijouterie quand j'ai eu cette idée: proposer aux gens de vendre leurs vieux bijoux en or pour m'approvisionner directement», explique ce représentant de la quatrième génération. En avril de la même année, la première enseigne de Gold & Cash ouvre à La Chaux-de-Fonds. Depuis, Lausanne, Delémont, Neuchâtel et Fribourg ont suivi. Genève et d'autres villes, notamment en Suisse alémanique, devraient étoffer le réseau. «Nous n'avons pas encore atteint notre taille critique, nous devons encore croître», indique laconiquement Christian Bonnet en guise de réponse concernant le chiffre d'affaires de ses boutiques et les quantités d'or récoltées. Ce dernier point étant tenu secret «pour des raisons de sécurité».

Le principe de Gold & Cash est simplissime. Le client apporte ses vieux bijoux en or - le seul métal précieux accepté - et une rapide



Le guichet de Gold & Cash à Fribourg. Le client peut arriver avec ses bijoux en or, qui sont analysés sur place. Le système est simplissime. Les particuliers sont séduits, surtout à l'heure où le métal jaune devient une valeur refuge. FRIBOURG, MAI 2009

analyse se fait sur place pour déterminer leur pureté en or. Le prix est fixé selon le cours du jour. Les bijoux rachetés sont garantis fondus. Aucun risque de retrouver plus tard l'alliance de votre grand-mère au doigt d'une parfaite inconnue. Les lingots d'or issus de cette fonte servent ensuite aux besoins de la bijouterie Bonnet, qui produit ses propres bijoux ainsi que des pièces pour d'autres enseignes. Les employés qui se trouvent derrière les guichets de la chaîne Gold & Cash reçoivent une formation spécifique de deux jours mais ne sont pas eux-mêmes bijoutiers.

Pour dégager une marge bénéficiaire, la chaîne neuchâteloise soustrait du prix ses frais de fonte,

d'affinage et de fonctionnement et conserve une commission. Exemple: 10 grammes d'or de 18 carats valent, selon le cours d'hier, environ 220 francs. Le client de Gold & Cash peut espérer en retirer 200 francs, assure Christian Bonnet. «Vu les prix élevés de l'or, beaucoup tentent de racheter les vieux bijoux. Mais seulement 10% le font sérieusement et de manière déclarée», juge-t-il.

«De façon générale, les bijouteries achètent peu les bijoux directement aux clients, nous avons nos propres fournisseurs», dit André Perrin, président de l'Association genevoise des métiers de la bijouterie (ASMB), qui avoue ne pas connaître Gold & Cash. «Et racheter de l'or implique d'avoir

une certaine éthique tout en respectant les normes fédérales», glisse-t-il. Une éthique pas toujours suivie par ceux qui placent des petites annonces pour racheter les vieux bijoux des particuliers. Et c'est encore par ce biais que la plupart des transactions s'effectuent, le plus souvent sous la table.

## Charte éthique

Christian Bonnet a donc mis en place une charte éthique qui régit le commerce des métaux précieux en or. Toutes les lois en vigueur sur le commerce des métaux précieux sont respectées lors d'une transaction. Lorsqu'une personne apporte des bijoux en or, elle doit décliner son identité. Afin d'éviter

de fondre d'éventuels bijoux volés, ces derniers sont gardés quelque temps. «Nous collaborons avec la police, qui nous prévient si des bijoux ont été volés. Il nous est déjà arrivé d'en restituer, comme il nous est déjà arrivé de fondre des bijoux volés», reconnaît Christian Bonnet. «Mais cela reste l'exception.»

Enfin, la crise profite-t-elle à la PME? «Nous voyons arriver des gens qui sont dans le besoin, dit le patron. Mais, de manière générale, nous n'avons pas observé un effet particulier de la crise. Lorsque nous avons lancé le premier magasin, au début de l'année dernière, on ne parlait pas de la crise et cela a tout de suite bien marché.»

## Une PME genevoise veut offrir du rêve

**Événement** Stars in the eyes sélectionnée par Genilem

Tout rêve a un prix. Celui de Thomas Baldassara était de créer sa propre société, ce qu'il a fait l'an dernier, laissant sa carrière dans l'hôtellerie derrière lui. Stars in the eyes est né. Le nom de la société résume son activité: elle offre des événements à un particulier avec des sportifs de renom pour faire briller ses yeux. «Cela peut-être une rencontre simple, un week-end ou un voyage», explique l'entrepreneur.

Une quinzaine de sportifs figurent déjà dans le portefeuille de la PME, comme Jean Troillet (alpinisme) ou Géraldine Fasnacht (snowboard). Mais si Thomas Baldassara concède qu'aucune vraie star ne figure dans ses propositions internet ([www.starsintheeyes.ch](http://www.starsintheeyes.ch)), c'est parce que les sportifs célèbres préfèrent rester discrets sur ce type d'activité. «Mais c'est possible, indique-t-il, dans le golf ou le tennis par exemple.»

Et le prix de ce rêve alors? Rien n'est figé, tout dépend de la «star» en question. En effet, c'est le sportif lui-même qui fixe sa rémunération en fonction de la rencontre programmée. «Il faut compter 3000 francs pour une prestation de base, qui inclut quelques amis», précise-t-il. Star in the eyes propose également des conférences et vise l'équilibre financier en 2010. Elle a reçu le soutien de Genilem, qui a présenté sa sélection printanière hier à Genève.

## Bustiers et parking

Deux autres sociétés vont bénéficier de l'accompagnement de l'organisme, à commencer par Bustier & Co. La société lausannoise de Sylvie Gimmi investit un segment délaissé du marché de la lingerie en réalisant des bustiers - qui se portent dessus! - sur mesure.

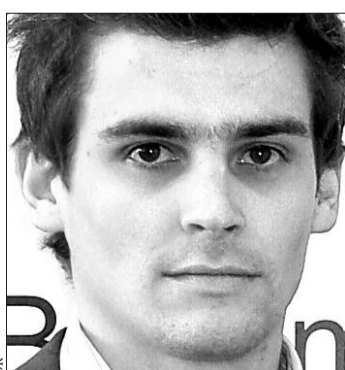
Qui n'a jamais rencontré de problème de parking à Genève? Le concept d'Alec Avedisyan, qui propose un système de location de places de parc privées ([sparkou.com](http://sparkou.com)), veut y remédier. Il reçoit aussi le soutien de Genilem. **M.-L.C.**

# NetGuardians tisse son réseau de distributeurs

**Informatique** La jeune pousse vaudoise est confiante dans la commercialisation de son produit de «log management»

Prévenir ou trouver le «bug» informatique, cet incident qui peut faire perdre beaucoup de temps et d'argent à une société. Telle est l'ambition de NetGuardians, la start-up basée au parc technologique d'Yverdon-les-Bains et récemment classée parmi les entreprises européennes les plus prometteuses dans le high-tech par un magazine spécialisé américain. «Imaginez une boîte qu'on installe sur un réseau, explique Joël Winterregg, un des deux fondateurs. Elle récolte toute une série d'informations - appelées logs par les spécialistes - fournies par le serveur mail, l'antivirus, le réseau, etc. En les analysant, nous pouvons anticiper ou réparer un problème qui surviendrait.»

Certes, de gros concurrents existent (LogLogic, ArcSight, Net Report, etc.), mais la force de NetGuardians réside dans la simplicité de l'interface de sa solution (NG Screener) pour les responsables informatiques. «Prenez par exemple un problème d'images pornographiques téléchargées comme on en a rencontré récem-



Joël Winterregg, directeur.

ment en Suisse romande, vous pouvez facilement retrouver les traces et identifier l'origine des soucis», poursuit le dirigeant.

Formellement créée en juillet 2007, NetGuardians a d'abord affiné son produit avant de le commercialiser. «Nous comptons maintenant cinq clients, dont des banques et les SIG, et nous visons entre 10 à 15 nouveaux cette année», glisse Raffael Maio, vice-président de la société. Pour cela, la jeune pousse mise sur des partenariats avec des intégrateurs. Trois



Raffael Maio, vice-président.

ont déjà répondu favorablement pour distribuer le produit, mais le réseau va encore s'agrandir cette année. La cible? Des entreprises moyennes de Suisse romande, pour l'heure.

## Deux décisions stratégiques

La vie d'une start-up est mouvementée. Chaque jour, ses dirigeants doivent prendre des décisions stratégiques. Comme celle de couper les ponts avec une société ibérique qui développait l'interface graphique. «C'était

trop loin et trop compliqué, nous avons décidé de reprendre ce développement à l'interne», explique Joël Winterregg. Ou comme la décision de vendre leur produit sous forme de location annuelle avec une licence. «C'est moins contraignant pour le client qu'un investissement élevé au départ, analyse Raffael Maio. Nous avons appris cela sur le terrain, au fil des essais et des expériences.»

Lauréat de multiples prix (Prix start-up d'Y-Parc, bourse start-up de la Haute Ecole d'ingénierie et de gestion d'Yverdon-les-Bains, soutien de Genilem et de l'IMD), NetGuardians a gagné en notoriété. «Au départ, comme les sommes en jeu étaient relativement faibles, on ne se rend pas compte de l'impact, estime le fondateur. Mais aujourd'hui, ça nous a ouvert beaucoup de portes, les contacts sont facilités.» Et l'aide se poursuit. Par exemple, deux personnes vont bientôt rejoindre les six collaborateurs pour un développement soutenu par la CII (agence de la Confédération pour la promotion de l'innovation).

Même lorsqu'elle s'est fait une renommée, une start-up doit continuer à innover. A l'avenir, la stratégie de développement passe par une simplification et une automatisation du système encore plus poussée pour qu'au final, le décideur analyse le plus rapidement possible le flux de données. «Il s'agit de le guider vers des solutions, sans les lui imposer», éclairent les deux spécialistes.

Pour l'heure, la PME vaudoise n'est pas encore rentable, mais elle compte le devenir l'année prochaine. Dans son plan, elle entend déjà sortir des frontières l'année prochaine. «Mais pour cela, nous devons faire appel à des capitaux externes pour pouvoir assurer cette croissance», indique Joël Winterregg. Pas facile de séduire les sociétés de «venture capital» dans le contexte actuel? Le patron de 27 ans se dit confiant: «Là aussi, nous avons noué de nombreux contacts et nous devrions pouvoir atteindre notre objectif sans problème.» Si aucun «bug» ne vient enrôler la machine NetGuardians d'ici là. **Marie-Laure Chapatte**

## Brèves

### IPO1

● La start-up IPO1 basée chez Neode à Neuchâtel vient d'être rachetée par la société Syderal à Gals (BE), a annoncé le parc technologique neuchâtelois dans un communiqué de presse mercredi. A la recherche de diversification, Syderal, qui fournit des équipements électroniques notamment dans le domaine spatial, a acquis IPO1 qui avait réussi à développer et commercialiser un système de surveillance à distance de la chaîne du froid. L'association des deux permettra de mettre en place une surveillance gérée informatiquement 24h sur 24. Le montant de la transaction n'a pas été communiqué. (LT)

### Credit Suisse

● Credit Suisse a nommé Dominique Fasel responsable de la région Vaud. Ce docteur en droit de l'Université de Lausanne succède ainsi à Jean-Luc Rochat, qui a repris la conduite de la région Suisse romande. (LT)

## Boîte aux lettres

Vos communiqués de presse: [ecoromande@letemps.ch](mailto:ecoromande@letemps.ch)