

Economie & Finance

-131

L'ÉTABLISSEMENT VAUDOIS D'ACCUEIL DES MIGRANTS VA SUPPRIMER 131 POSTES à la suite de l'annonce de coupes de 20 millions de francs dans le domaine de l'asile prévues dans le budget 2026 de l'Etat de Vaud. Cette mesure donnera lieu à 34 licenciements.

CLAUDIA SÜSSMUTH DYCKERHOFF

Vice-présidente de Lonza

Celle qui siège actuellement au conseil d'administration de Roche ne briguera pas de nouveau mandat. Elle a été nommée à l'organe de surveillance du sous-traitant du géant pharmaceutique.



+11%

LES REMONTÉES MÉCANIQUES SUISSES ONT ENREGISTRÉ UN NOMBRE ACCRU DE PASSAGES lors de la saison estivale. De mai jusqu'à fin septembre, les premiers passages sont en hausse de 11% par rapport à l'année dernière, selon l'association faitière.

SMI 12 507,17 +0,64%	↑	Dollar/franc	0,7950	↓
Euro Stoxx 50 5651,71 +0,10%	↑	Euro/franc	0,9336	↓
FTSE 100 9491,25 +0,67%	↑	Euro/dollar	1,1745	↑
		Livre st./franc	1,0714	↓
		Baril Brent/dollar	64,71	↑
		Once d'or/dollar	3886	↑

L'or suisse, possible atout de négociation

GUERRE COMMERCIALE Cet hiver, le commerce du métal jaune a pesé dans le déficit commercial des Etats-Unis vis-à-vis de la Suisse. Alors, on cherche des solutions de ce côté pour réduire les taxes douanières américaines, et le genevois MKS Pamp sort du bois

RICHARD ÉTIENNE

La Confédération pourrait-elle faire construire une raffinerie d'or aux Etats-Unis? C'est la question du moment au sein de l'industrie aurifère. Elle est d'autant plus importante que le prix du métal n'en finit pas de battre des records: l'once vaut 3857 dollars (3070 francs), le double d'il y a deux ans. Mais un pourcentage pèse davantage dans la balance: 39%, la taxe que Washington impose désormais aux produits suisses.

Un prélèvement salé que Berne veut réduire, et le commerce de métal jaune pourrait jouer un rôle dans ce cadre. Il a largement contribué au déficit commercial des Etats-Unis vis-à-vis de la Suisse cet hiver, durant une période cruciale pendant laquelle la Maison-Blanche a préparé ses taxes douanières.

La Suisse intermédiaire

Délocaliser une raffinerie? En ouvrir une outre-Atlantique? Cela ferait-il sens? Ces idées sont sur la table. «Nous discutons depuis ce printemps avec le Seco [Secrétariat d'Etat à l'économie, ndlr] au sujet de possibles solutions du côté de l'industrie des métaux précieux. Et nous constatons que faire transiter des lingots par la Suisse entre le Royaume-Uni et les Etats-Unis n'est pas très efficace», indique Christoph Wild, président de l'Association suisse des fabricants et commerçants de métaux précieux (ASFCMP).

La Suisse joue en effet les intermédiaires. Quand les Etats-Unis achètent de l'or suisse, ce dernier vient souvent de Londres, où se trouvent les principales réserves du métal. Mais où il est stocké dans des formats non conformes aux standards outre-Atlantique:



Une vue de la raffinerie de métaux précieux Precinox. (LA CHAUX-DE-FONDS, 1ER JUILLET 2020/XAVIER VOIROL POUR LETEMPS)

les lingots britanniques pèsent en général 400 onces, alors qu'aux Etats-Unis les barres de 100 onces sont privilégiées.

La marchandise transite donc par le pays des raffineries. Le secteur emploie 1500 personnes en Suisse et ses marges sont faibles. Le métal y est fondu et divisé en barres plus petites, avant de repartir en général vers New York. Le voyage – y compris la

refonte – coûte entre 3 et 5 dollars par once, selon le World Gold Council, la faitière du secteur.

«Parmi les idées évoquées avec le Seco, il y a la possibilité qu'un ou plusieurs de nos membres élargissent leurs activités aux Etats-Unis. Mais c'est à eux de décider et il faudra que ce soit raisonnable économiquement, indique Christoph Wild. Sinon il faudra subventionner cela.» L'AS-

FCMP discute de ces idées avec les autorités, qui les considèrent ou non dans leurs négociations avec Washington.

Valeur refuge

Les incertitudes générées par le retour de Trump au pouvoir ont poussé cet hiver de nombreux Américains à se tourner vers cette valeur refuge, et les quantités d'or importé ont explosé. Depuis le

mois d'avril, la Suisse achète toutefois de nouveau plus d'or des Etats-Unis qu'elle n'en vend, selon les douanes. En août, la Suisse a fait venir 23 tonnes d'or du pays de l'Oncle Sam, contre 2,7 tonnes dans le sens inverse.

«En tant que société suisse spécialisée dans les métaux précieux et opérant à l'échelle internationale, nous nous engageons à soutenir le gouvernement suisse

dans les discussions avec l'administration américaine», indique James Emmett, le directeur général de MKS Pamp, un raffineur basé à Genève. «Notre groupe est déjà fortement implanté aux Etats-Unis, qui constituent l'un de nos principaux marchés. Ces dernières années, nous avons réalisé d'importants investissements stratégiques dans ce pays.»

«Nous cherchons de nouvelles opportunités»

MKS Pamp a racheté en 2023 un négociant de métaux à Oklahoma City, Apmex. Deux autres exploitants de raffineries en Suisse, Metalor et Argor Heraeus, sont aussi présents aux Etats-Unis. Et quand NTR, un raffineur américain, a fermé ses portes à la suite d'une affaire de blanchiment d'argent, des sociétés suisses ont voulu reprendre ses actifs. «Nous cherchons de nouvelles opportunités pour étendre notre présence aux Etats-Unis», ajoute James Emmett sans donner plus de détails.

«Cela fait longtemps que des raffineurs suisses s'intéressent au marché américain, les discussions actuelles ne sont pas à considérer comme une rupture ou un basculement mais comme une accélération», estime Marc Ummel. Selon cet enquêteur de l'ONG Swissaid, le transit d'or, entre Londres et New York via la Suisse, ne fait pas forcément sens non plus.

Il souligne qu'il y a aux Etats-Unis beaucoup d'or minier, notamment dans le Nevada, mais aussi issu de vieux bijoux, et que seulement deux raffineries certifiées par la London Bullion Market Association (LBMA), la faitière du commerce aurifère, sont recensées dans ce pays. L'une est la propriété de Metalor et l'autre du groupe américain Asahi. ■

Les trois décennies qui ont mis l'industrie horlogère suisse à l'heure du luxe

HISTOIRE La montre mécanique a été dès ses origines un produit d'exception pour clientèle fortunée. Mais il a fallu attendre le XXIe siècle pour que les créations exclusives, rares et chères deviennent la norme et donnent le tempo à l'ensemble du secteur

STÉPHANE GACHET

L'horlogerie moderne, mécanique et portable s'est construite comme produit destiné aux grandes fortunes dès le XVIIe siècle. Mais c'est sur ces trois dernières décennies que la montre de luxe est devenue une norme. Pierre-Yves Donzé, historien spécialisé dans l'économie horlogère, rappelle cette articulation dans une réédition augmentée de son ouvrage *Histoire de l'industrie horlogère suisse, XIXe et XXe siècle*, qui vient de paraître aux Editions Livreo-Alphil.

Quand la montre change de statut

«L'industrie européenne du luxe connaît une profonde transformation au cours des années 1990 et l'horlogerie fait partie de ce changement», écrit l'auteur.

C'est durant cette période que les grands groupes voient le jour (LVMH est créé en 1987, Richemont en 1988), dans un contexte de globalisation de l'économie. Cela marque un point de rupture, souligne l'expert. Les biens de luxe, qui reposaient «sur les artisans et les petites entreprises» vont prendre «la forme de produits industrialisés» soutenus par des marques.

L'autre bouleversement fondamental tient dans «le changement du statut de la montre», qui passe «de l'objet utile à celui de marqueur social». La Swatch, note l'auteur, a joué un rôle pionnier en en faisant «un accessoire de mode» capable d'incarner des récits.

Le redéploiement de la marque Blancpain est un témoin parfait de ce changement, selon Pierre-Yves Donzé: une ancienne maison familiale perdue dans les restructurations des années 1960, oubliée jusqu'à sa reprise en mode start-up, en 1983, par Jean-Claude Biver et son associé Jacques Piguet, qui la revendront finalement à Nicolas Hayek en 1992. Le modèle d'affaires (montres mécaniques à complications, production

limitée, prix élevés, narratif ad hoc) servira de guide de bonnes pratiques aux artisans horlogers qui émergent dans les années 1990 – un phénomène que Franck Muller portera sur la scène mondiale.

«L'industrie européenne du luxe connaît une profonde transformation au cours des années 1990»

PIERRE-YVES DONZÉ, HISTORIEN SPÉCIALISÉ DANS L'ÉCONOMIE HORLOGÈRE

Le tournant vers le luxe marque aussi la montée en puissance des indépendants. Pierre-Yves Donzé prend en référence les estimations de Vontobel et Morgan Stanley sur les années 2006 et 2024. Sur cette période, les ventes de Rolex passent de 2,8 milliards de francs à plus de 10 milliards; celles d'Audemars Piguet de 372 millions à 2,35 milliards. Le cas

ultime étant Richard Mille, qui lance la commercialisation en 2001 et atteint 1,54 milliard de francs en 2024.

L'effet le plus visible de la concentration sur le luxe est la croisée des statistiques d'exportation: la valeur s'envole (de 10 milliards de francs à un peu moins de 25 milliards entre 2000 et 2024) et les volumes s'effondrent (quelque 30 millions d'unités en 2000, 15 millions en 2024).

Ce qui mène à une autre transformation fondamentale, que Pierre-Yves Donzé développe cette fois dans l'édition augmentée de *Histoire de Swatch Group*, qui vient également de paraître chez Livreo-Alphil. Il y consacre tout un chapitre à la «compétitivité perdue» du groupe à partir de 2010. L'évolution latérale du chiffre d'affaires de Swatch Group en témoigne: 6,4 milliards de francs en 2010, 6,7 milliards de francs en 2024, dans un marché mondial qui a plus que doublé.

Pierre-Yves Donzé explique comment le fabricant biennois, qui a «longtemps incarné l'excellence industrielle suisse», n'a pas réussi à conserver sa position de

force et «capter la valeur sur les segments porteurs, en particulier celui du luxe exclusif». Il prend le déclin de la marque Breguet en exemple: après être montées à plus de 720 millions de francs en 2012-2013, les ventes sont retombées à 165 millions de francs en 2024 (chiffres estimés, le groupe ne détaille pas les résultats par marque).

Les limites du «capitalisme familial»

Pour l'auteur, Swatch Group, contrôlé par le clan Hayek, illustre ainsi «les limites du capitalisme familial»: «L'attachement à un modèle industriel hérité du succès des années 1980-2000 semble l'emporter sur l'adaptation aux dynamiques contemporaines du marché.» Avant de noter «qu'il serait réducteur de conclure à une simple incapacité ou à un déclin inexorable». Puis de conclure que le «succès spectaculaire de la MoonSwatch» rappelle que «le groupe conserve un potentiel de créativité et d'innovation susceptible de rencontrer un écho fort auprès des consommateurs». ■